Government of Canada | Gouvernement du Canada

Annual Report of the

COMMISSIONER OF COMPETITION

FOR THE YEAR ENDING MARCH 31, 2000

on the enforcement and administration of the

COMPETITION ACT

CONSUMER PACKAGING AND LABELLING ACT

PRECIOUS METALS MARKING ACT

TEXTILE LABELLING ACT

Canada

COMPETITION BUREAU

100-07382/

Annual Report of the

COMMISSIONER OF COMPETITION

FOR THE YEAR ENDING MARCH 31, 2000

on the enforcement and administration of the

COMPETITION ACT

CONSUMER PACKAGING AND LABELLING ACT

PRECIOUS METALS MARKING ACT

TEXTILE LABELLING ACT

This publication is also available electronically on the World Wide Web at the following address:
http://competition.ic.gc.ca

For additional copies of this annual report or specific information on the Bureau's activities, please contact the Competition Bureau Information Centre:

Competition Bureau
Industry Canada
50 Victoria Street
Hull QC K1A 0C9

Tel.: (819) 997-4282
Toll-free: 1 800 348-5358
TDD (for hearing impaired): 1 800 642-3844
Fax: (819) 997-0324

E-mail: **compbureau@ic.gc.ca**
Web site: **http://competition.ic.gc.ca**

For information on the merger provisions of the *Competition Act*, including those relating to the notification of proposed transactions, please contact:

Mergers Branch
Competition Bureau
Industry Canada
50 Victoria Street
Hull QC K1A 0C9

Tel.: (819) 953-7092
Fax: (819) 953-6169

This publication can be made available in alternative formats upon request. Contact the Competition Bureau at the numbers listed above.

Permission to Reproduce. Except as otherwise specifically noted, the information in this publication may be reproduced, in part or in whole and by any means, without charge or further permission from Industry Canada, provided that due diligence is exercised in ensuring the accuracy of the information reproduced; that Industry Canada is identified as the source institution; and that the reproduction is not represented as an official version of the information reproduced, nor as having been made in affiliation with, or with the endorsement of, Industry Canada. For permission to reproduce the information in this publication for commercial redistribution, please e-mail: **copyright.droitdauteur@pwgsc.gc.ca**

Cat. No. RG51-2000
ISBN 0-662-65186-3
53170B

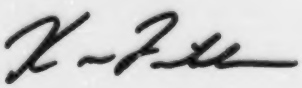
Hull, Quebec

Mailing Address:
Ottawa, Ontario
K1A 0C9

The Honourable John Manley, PC, MP
Minister of Industry
Ottawa

Dear Sir,

I have the honour to submit, pursuant to section 127 of the *Competition Act*, the following report of proceedings under the Act for the fiscal year ended March 31, 2000.



Konrad von Finckenstein, QC
Commissioner of Competition

MESSAGE FROM THE COMMISSIONER

The Competition Bureau, as a forward-thinking organization, is always trying to look ahead and around every corner, to be ready for the next challenge. However, the Annual Report is a good opportunity to take a moment to look back at the past year, to reflect on the challenges we faced and the accomplishments we achieved.

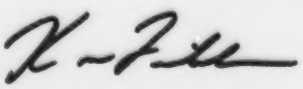
This past year, there was a remarkable increase in the Bureau's profile. There are a number of reasons for this. First, the Bureau was required to review a number of highly complicated mergers, which are discussed in detail in Chapter 4 of this report. Chief among these was Air Canada's acquisition of Canadian Airlines. The Bureau concluded that, under the circumstances, the merger was preferable to the bankruptcy of Canadian, provided that Air Canada made several key commitments that would enhance competition. Nevertheless, our work with the airline industry is not done, and I am sure this issue will occupy our time and resources in the year to come.

As well this year, the Bureau intervened to prevent anti-competitive activity in a number of major cases, including several involving large cartels (see Chapter 5). This year, fines related to international cartels totalled more than $100 million: one firm alone was fined $48 million for its role in an international conspiracy to fix prices and allocate market shares for nine vitamin products — the largest fine levied in Canadian criminal law history. In addition, gasoline pricing continued to attract considerable attention over the year, and the Bureau devoted considerable resources to handling related complaints.

This was a year of significant activity for the Bureau in terms of its interaction with Parliament (see Chapter 6). Possible changes to the *Competition Act* continued to attract the attention of members of Parliament, resulting in an unprecedented number of Private Members' Bills. As well, the Bureau appeared before the House of Commons Standing Committee on Industry as part of its hearings on anti-competitive pricing practices and the *Competition Act*.

This year, the Bureau continued to work toward increasing awareness of issues relating to the three standards-based acts: the *Consumer Packaging and Labelling Act*, the *Precious Metals Marking Act* and the *Textile Labelling Act*. In collaboration with several government and non-government organizations, the Bureau drafted Guidelines for the Labelling and Advertising of Pet Foods. The Bureau continues to partner with other government departments, industry and consumer representatives to harmonize labelling requirements to facilitate trade in the textile and apparel goods markets.

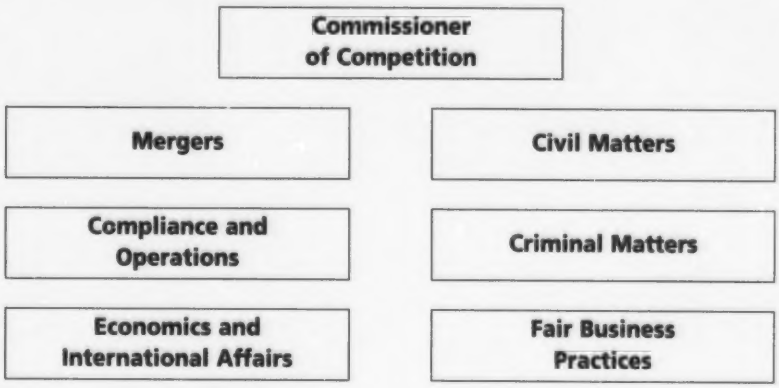
I have touched on only a few of the varied activities undertaken by the Bureau during 1999–2000. Many more are detailed in the pages of this report. All of these achievements are due to the hard work and commitment of the Bureau's staff. Their dedication will be invaluable as we move to meet the changes and new challenges of the year ahead.



Konrad von Finckenstein, QC

ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF THE COMPETITION BUREAU

The Bureau employs 296 people in the National Capital Region and 86 in seven regional offices. As the organizational chart below shows, the Bureau comprises six branches.



The **Commissioner of Competition** is head of the Competition Bureau and is responsible for the administration and enforcement of the *Competition Act*, the *Consumer Packaging and Labelling Act*, the *Precious Metals Marking Act* and the *Textile Labelling Act*.

Mergers Branch reviews merger transactions. Mergers in which the parties have combined sales or assets in excess of $400 million, and in which the value of the transaction exceeds $35 million, require advance filing with the Prenotification Unit of the Mergers Branch.

Compliance and Operations Branch develops the Bureau's compliance program, enforcement policy, public education initiatives and communications programs. It also handles planning, administration and informatics activities.

Economics and International Affairs Branch coordinates international cooperation and policy development in many fora on international competition policy, and liaises with foreign authorities and other government departments and agencies. The Branch provides economic advice and analysis to the enforcement branches on specific cases, on enforcement policy issues and on legislative changes and regulatory interventions. The Branch also assists other government departments and agencies by providing competition policy advice and recommendations.

Civil Matters Branch reviews anti-competitive behaviours, such as abuse of dominant position, and restraints imposed by suppliers on customers, such as refusal to supply, exclusive dealing and tied selling. The Branch is also responsible for the Bureau's interventions before federal and provincial regulatory boards and tribunals.

Criminal Matters Branch reviews criminal offences relating to anti-competitive behaviours. These include conspiracies that have an undue impact on competition, bid rigging, price discrimination, predatory pricing and price maintenance. The Branch is also responsible for the Amendments Unit, which ensures that the provisions of the *Competition Act* and labelling legislation remain relevant.

Fair Business Practices Branch administers and enforces the misleading representations and deceptive marketing practices provisions of the *Competition Act*. These provisions include deceptive telemarketing, ordinary price claims and promotional contests. The Branch is also responsible for administering and enforcing the *Consumer Packaging and Labelling Act*, the *Precious Metals Marking Act* and the *Textile Labelling Act*. The Branch's work is carried out by staff in a network of offices located in the Atlantic Region, Quebec Region, the National Capital Region, Ontario Region, Prairie Region and Pacific Region.

CONTENTS

1. Introduction 1

2. Interacting with Canadians 2

3. Promoting Competition 4

4. Reviewing Mergers 14

5. Preventing Anti-competitive Activity 22

6. Maintaining a Modern Approach to Competition Law 27

Appendix I: Discontinued Cases 31

Appendix II: Published Articles, 1999–2000 34

Appendix III: Competition Bureau Contacts 35

1 INTRODUCTION

This report reviews the work of the Competition Bureau for the fiscal year ending March 31, 2000, under the four Acts the Bureau administers:

- the *Competition Act*
- the *Consumer Packaging and Labelling Act* (non-food products)
- the *Precious Metals Marking Act*
- the *Textile Labelling Act*.

The Competition Bureau works to create an environment in which Canadians can enjoy the benefits of lower prices, product choice and quality services in a vibrant and healthy marketplace. It does this by promoting and maintaining competition in the marketplace.

This report discusses the Bureau's activities over the past year and also indicates how its work benefits Canadians. For statistical data and legal references, please visit the Bureau's Web site (**http://competition.ic.gc.ca**).

This report groups the Bureau's activities as follows:

- interacting with Canadians
- promoting competition
- reviewing mergers
- preventing anti-competitive activity
- maintaining a modern approach to competition law.

Approach: Conformity Continuum

The Bureau's approach to the enforcement and administration of its legislation has evolved to reflect ongoing change in the economic and business environments. Expanded responsibilities, this year's legislative amendments and the need to efficiently target financial and human resources are among the factors that have led the Bureau to adopt a comprehensive, balanced approach.

The Conformity Continuum represents the integration of the various education, compliance and enforcement instruments the Bureau has developed over several years. Each of these groups of instruments complements one another and works interdependently toward promoting maximum conformity with the law.

With such an approach, the Bureau is able to select the instrument of choice to address the issues any specific situation raises. Education efforts are designed to ensure that the business community is provided with a knowledge of legislation and an understanding of how it is enforced. The Bureau facilitates conformity using instruments such as prenotification, targeted inspections and consultations, and by providing opportunities for voluntary compliance in the form of such things as advisory opinions, corporate compliance programs and voluntary codes.

The Bureau's available responses to instances of non-conformity include alternative case resolution in the form of suasion and consent. When it is inappropriate or undesirable to resolve a matter through consent, the Bureau will not hesitate to use an adversarial approach. The use of the Conformity Continuum does not imply that the Bureau is lenient with those who engage in serious anti-competitive conduct. When there is evidence of serious violations of the criminal provisions of the *Competition Act*, the Bureau refers cases to the Attorney General of Canada with a recommendation that prosecution be undertaken with the full force of the law. In civil matters, when reasonable solutions cannot be worked out by consent orders or by other means, the Bureau will not hesitate to apply to the Competition Tribunal.

2 INTERACTING WITH CANADIANS

The Competition Bureau routinely monitors the marketplace and regularly visits businesses, industry and stakeholders. It also relies on Canadians to come forward with information about suspected anti-competitive activities.

The Bureau has a highly effective Information Centre, often the first contact many members of the public have with the Bureau. Officers staff a 1-800 line from 8:00 a.m. to 8:00 p.m. (EST), answering questions, recording complaints and directing calls. In 1999–2000, the centre received 47 975 enquiries, 2542 of which came in through the Internet. Staff treat all enquiries as confidential and quickly pass all relevant issues on to the appropriate branch.

Photo: Eugene Beresky

Communicating with Canadians

Communication continues to be an essential part of the Bureau's work. The Bureau believes that good communication heightens awareness of the Bureau's role and encourages businesses to comply with the law. Within the Bureau, the Communications Directorate works with all branches to ensure a coordinated and consistent approach.

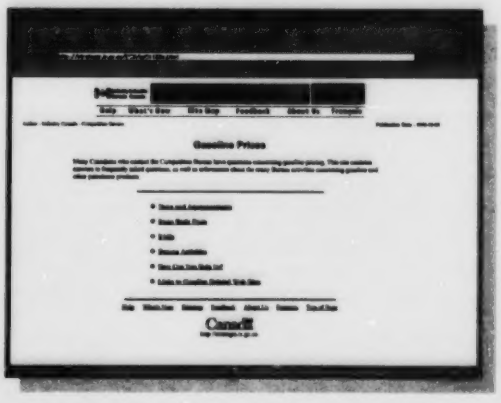
To find out what Canadian businesses and the public think about the way the Bureau communicates with them, the Bureau held focus groups in Toronto and Montréal and conducted a nation-wide survey. The results of this research, carried out in March 2000, will help the Bureau to make its communication efforts more effective and efficient.

The Web Site

The Bureau's Web site is its main communication tool; over the course of 1999, traffic nearly doubled in volume to about 2000 hits per day. The site allows interested stakeholders to be immediately informed of decisions, Bureau activities and news releases, and gives quick access to legislation, Bureau policies and guidelines. More than 1500 people subscribe to the site and are notified immediately of new information. This service is available to anyone, in Canada or abroad, who is interested in the activities of the Competition Bureau.

In October, the Bureau launched a new section of the site on gasoline prices in Canada. It outlines the Bureau's role in this area and details its activities since 1986.

The Bureau is also making it easier for Canadians to access information and apply for certain products through electronic commerce applications. Bureau pamphlets, speeches and other information products are available from the Web site. Consumers and businesses can also make enquiries and complaints using the Bureau's on-line form, apply and pay for Textile CA numbers under the *Textile Labelling Act*, and request and pay for advisory opinions under any provision of the *Competition Act*. As well, the Bureau will soon offer merging firms the ability to make prenotification filings on-line using advanced and secure encryption technologies.



Y2K

This year, the Bureau devoted considerable effort to preparing for the rollover to the Year 2000. Information technology staff ensured that all Bureau hardware and software were Y2K-compliant, and worked through the critical period to ensure a smooth transition. The Bureau was also an active participant in Industry Canada's business continuity planning exercise, which identified critical functions and developed plans to ensure continued delivery of services in the event of disruption. The contingency plans arising from these efforts will also be useful in the event of other emergency-related service disruptions.

Telemarketing Education Initiative

In the past year, the Bureau's Information Centre distributed 3114 pamphlets on deceptive telemarketing practices (1454 *Deceptive Telemarketing* pamphlets and 1660 *Stop Phone Fraud, It's a Trap* pamphlets) and 58 videos (31 *Scam Alert* tapes and 27 *Stop Phone Fraud, It's a Trap* videos). The Bureau also distributed this material through partners who provided educational seminars on deceptive telemarketing practices to various groups and associations. The pamphlets are also posted on the Bureau's Web site and the videos can be obtained free of charge from the Information Centre.

Speeches

Bureau representatives delivered speeches on a variety of topics this past year, including the new provisions of the *Competition Act*, the application of the Act to particular industries, trends in fines, proposed changes to the Bureau's immunity policy, international enforcement cooperation, deceptive telemarketing, and advertising on the Internet. For a complete listing of speeches delivered by Bureau staff, please visit our Web site (**http://competition.ic.gc.ca**). Click on Publications and Speeches.

In addition, Bureau staff published a number of articles in academic journals; examples are listed in Appendix II.

Information and Warnings

The Bureau periodically issues news releases or information notices alerting the public to potential illegal or misleading activities in the marketplace. In 1999–2000, the Bureau warned Canadians about lottery scams, pyramid schemes, jewellery purchases and "scratch-and-win" promotions.

As well, the Bureau published four information bulletins outlining the Commissioner's approach to enforcing key new provisions of the *Competition Act* that came into effect on March 18, 1999, as follows:

- Misleading Representations and Deceptive Marketing Practices: Choice of Criminal or Civil Track Under the *Competition Act*
- Telemarketing Section 52.1 of the *Competition Act*
- Ordinary Price Claims: Subsections 74.01(2) and 74.01(3) of the *Competition Act*
- Interception of Private Communications and the *Competition Act*.

The bulletins include guidelines drafted in consultation with stakeholders and consumer interest groups. Copies may be obtained by calling the Information Centre at 1 800 348-5358 or (819) 997-4282. News releases, information notices and bulletins are available on the Bureau's Web site (**http://competition.ic.gc.ca**).

3 PROMOTING COMPETITION

The Competition Bureau assumes an advocacy role by actively promoting competition in the marketplace. These activities include making interventions and representations before federal and provincial boards, commissions and tribunals, encouraging and facilitating voluntary compliance, and taking a leadership role in issues related to international anti-trust policy.

Interventions

As the statutory champion of competition, the Commissioner may intervene as a right before federal bodies and with leave before provincial bodies. In making these interventions, the Commissioner's aim is to be the objective voice of economic competitive analysis.

The Bureau's interventions in the area of deregulation of certain industries serve a dual purpose. First, they sustain and promote a competitive environment. Second, they ensure that if regulation is required, it takes the form that least distorts competition and efficiency in the affected markets.

In 1999–2000, the Bureau made a number of significant interventions on issues ranging from allocation policy in the Ontario poultry industry to retailing of natural gas following deregulation in New Brunswick. The chart on pages 5 to 9 outlines the Bureau's interventions in the past year.

Interventions

As the statutory champion of competition, the Commissioner may intervene as a right before federal bodies and with leave before provincial bodies. In making these interventions, the Commissioner's aim is to be the objective voice of economic competitive analysis.

Competition Bureau Interventions, 1999–2000

INDUSTRY SECTOR AND ISSUE	COMPETITION BUREAU INTERVENTION	OUTCOME AND POTENTIAL BENEFITS FOR CANADIANS
Broadcasting, Telecommunications and New Media (Internet)		
Radio Broadcasting Criteria and amendments to radio regulations governing local management agreements among radio broadcasters. CRTC PN 1999-55 CRTC PN 1999-176	The Bureau reiterated its earlier submission that the Canadian Radio-television and Telecommunications Commission (CRTC) should evaluate local management agreements in the context of the content and cultural objectives of the *Broadcasting Act*, and that the Commission should rely on the *Competition Act* to address effects on competition in local radio advertising markets.	The CRTC issued its decision on November 1, 1999. It declined to adopt the Bureau's recommendations and will review and approve local radio management agreements, including their impact on competitors and potential competitors in local radio markets. It will generally limit radio management agreements to the number of stations that can be commonly owned under its ownership policy. The Bureau's concern with this approach is that it creates a regulated conduct defence such that station operators can minimize competition in the radio advertising market.
Licensing Framework for New Digital Pay and Specialty Television Services CRTC PN 1999-19	The Bureau submitted that the CRTC should let competition and market forces play a greater role in the objectives of the *Broadcasting Act*, including bringing diversity of choice. The new framework should be based on an open entry licensing model, clear criteria for a licence, including Canadian content, and maximum reliance on competition among programmers. Financial and competitive considerations should not be factors in licensing. Each licensee should be free to find its own programming niche. The CRTC should abandon its one-licence-per-genre approach. Tiering, packaging and linkage rules should be greatly eased or eliminated.	The CRTC chose to license two classes of new services based primarily on the amount of Canadian content. In this decision, the CRTC chose to restrict the competitive opportunities available to new specialty and pay television services in order to achieve other objectives, specifically ensuring program diversity and the survival of entrants who face high Canadian content requirements, while at the same time protecting existing licensees. This leaves all potential new entrants with the task of finding unique program niches in order to qualify for a licence.
Television Broadcasting The CRTC proposed that the Pay Television Regulations, 1990, should be amended to ensure that pay television licensees do not acquire rights to pay-per-view programs on an exclusive or other preferential basis. CRTC PN 1999-83	The Bureau supported the proposal, stating that it would be an appropriate way to ensure that new entrants into the broadcast distribution market are given equal access to pay-per-view programming so they may compete effectively with cable television firms. As well, this policy would be consistent with the Direct-to-Home (DTH) Satellite Direction by the Governor in Council, which precludes the exclusive or preferential acquisition of pay-per-view programming by DTH pay-per-view television programming undertakings.	At the end of 1999–2000, the CRTC's decision was pending. A favourable decision would facilitate new entry into broadcast distribution by wireline, wireless and satellite firms wishing to compete with cable television companies.

Competition Bureau Interventions, 1999–2000 *(continued)*

INDUSTRY SECTOR AND ISSUE	COMPETITION BUREAU INTERVENTION	OUTCOME AND POTENTIAL BENEFITS FOR CANADIANS
Broadcasting, Telecommunications and New Media: Follow-up on Items in the 1998–1999 Annual Report		
Television Broadcasting Policy A broad range of issues relating to the Canadian television broadcast industry were examined. CRTC PN 1998-44 CRTC PN 1999-97	The Bureau's submission focussed on two issues: a) the desirability of eliminating the market-entry test (in terms of economic impact) for licensing new local broadcasting undertakings b) the role of the Bureau in examining television broadcasting mergers, should existing ownership restrictions be relaxed.	The CRTC issued its decision on June 11, 1999 (*Building on Success — A Policy Framework for Canadian Television*). The Commission decided to continue its current policy of limiting ownership to no more than one over-the-air station in one language in a given market. This policy will mitigate concerns about the possible effects on competition of increased concentration in local television advertising markets. The Commission's decision did not address the issue of criteria for the awarding of additional over-the-air television services.
International Telecommunications Services Teleglobe's application to the CRTC for complete and unconditional deregulation of its wholesale Canada-overseas telephone services, which link Canada to 240 locations. Telecom Decision CRTC 99-14	The Bureau supported the application on the grounds that recent CRTC decisions, changes in government policy and technological change have combined to substantially reduce barriers to entry, thereby removing Teleglobe's monopoly position. As a result, new competitors can compete with Teleglobe in the wholesale market for Canada-overseas telephone services.	The CRTC issued its decision on September 28, 1999. It unconditionally forbears from regulating Teleglobe's pricing and agreements with third parties, and other aspects of its operations. The CRTC will retain regulatory power over confidential customer information. The result has been a continuous decrease in the cost of overseas telephone calls for Canadian consumers.
Television Satellite Signals The removal of restrictions to television network signals from U.S. satellites. CRTC PN 1998-60 CRTC PN 1999-72	The Bureau submitted that restrictions on the ability of Canadian broadcast distributors (cable companies) to access programming from U.S. satellites should be eliminated.	On April 26, 1999, the CRTC issued its majority decision to not approve a proposal to authorize broadcasting distributors to receive the U.S. television network signals directly from U.S. satellite service providers. There were two separate dissenting opinions to the decision.

Competition Bureau Interventions, 1999–2000 *(continued)*

INDUSTRY SECTOR AND ISSUE	COMPETITION BUREAU INTERVENTION	OUTCOME AND POTENTIAL BENEFITS FOR CANADIANS
Non-traditional Broadcasting Services (including the Internet and on-line new media services) The extent to which the Internet and on-line new media should be regulated under the *Broadcasting Act*. CRTC PN 1998-20/1998-82 CRTC PN 1999-84/Telecom PN 99-14	The Bureau argued that, given the evolution of the Internet and on-line new media services, the CRTC should begin to change the way the traditional broadcast industry is regulated. The Bureau also stressed the importance of ensuring that voluntary codes in the new media industry comply with the *Competition Act*.	On May 17, 1999, the CRTC announced that it will not regulate new media services on the Internet. It expressed concern that any attempt to regulate Canadian new media might put the industry at a competitive disadvantage in the global marketplace. This decision allows market forces to operate freely in new media, thereby enabling Canadian service providers to develop and remain competitive on a global scale.
Energy		
Ontario Electricity Standard Supply Service The pricing and procurement of standard supply and marketing restrictions related to a distributor's obligations under Ontario's *Electricity Act*. Standard Supply Service is the default service that most customers will receive when the Ontario electricity market is opened to competition.	The Bureau intervened in an Ontario Energy Board hearing in support of measures to achieve the potential benefits of competition for all consumers and the Ontario economy. The Bureau favoured a supply service that passes the benefits of competitive wholesale supply directly to consumers, with budget billing allowed to protect consumers from price volatility.	The Board adopted positions largely consistent with the Bureau's recommendations. It adopted a form of the wholesale market price method for Standard Supply Service for residential and small commercial customers, and a direct wholesale market price pass-through method for large customers.
New Brunswick Natural Gas Rules and regulations regarding the conduct of natural gas distributors and marketers in New Brunswick. Establishing the regulatory framework in preparation for the start of natural gas sales in the province.	The Bureau's submission discussed Canadian competition law and policy, as well as the appropriate roles and responsibilities of the New Brunswick Board of Commissioners of Public Utilities and the Competition Bureau in the New Brunswick natural gas market. It also presented competition principles for the Board to consider and commented on specific code-of-conduct matters.	The Board decided some issues and referred others to an industry working group. Among other things, it decided to accept a proposed code of conduct for marketers, to require regular reports from marketers, to require the distribution company to disclose all terms and conditions of any sharing of services with an affiliate, and to permit joint advertising in order to promote a level playing field.

Competition Bureau Interventions, 1999–2000 *(continued)*

INDUSTRY SECTOR AND ISSUE	COMPETITION BUREAU INTERVENTION	OUTCOME AND POTENTIAL BENEFITS FOR CANADIANS
Other Interventions		
Poultry (Ontario) In April 1998, a committee of the Ontario Farm Products Marketing Commission developed an allocation policy for live chickens going to Ontario processors.	The Bureau reviewed the policy and outlined its concerns to the Commission. In its intervention, the Bureau expressed the concern that the allocation policy limits the choice of large chicken purchasers, freezes current market shares among existing processors, and raises barriers to entry to new processors. In the Bureau's view, there are two major ways of making the industry more competitive: a) reintroduce a true bottom-up system b) continue to manage the supply through the Chicken Farmers of Ontario (CFO) but allow competition to allocate it. A true bottom-up system focusses on market rather than individual processor requirements. It gives an incentive to producers to respond to future competition, gives more flexibility to purchasers to choose among processors and allows for entry by new processors.	Following hearings in September and October 1999 to determine a process for allocating live chickens to Ontario processors, the Commission issued its decision on December 1, 1999. The key points of the decision are that a formula approach to chicken pricing will be instituted, supply will be determined by a bottom-up process, new entrants will be allocated supply, and the CFO shall establish an export policy that provides for direct contracting between individual processors and producers on price and volume. These changes will ensure a more market-oriented approach to the supply of chickens, which will ultimately benefit the consumer.
Household Goods Removal Services: Review of Public Works and Government Services Canada (PWGSC) Request for Proposal The Request for Proposal is a tendering document that dictates the conditions to be respected for moving government employees and for allocating contracts for these moves among carriers. Members of the moving industry expressed a number of concerns that their inability to bid for government contracts lessened their ability to do business. Since the PWGSC contract for the movement of goods is the largest such contract in Canada, it has a tremendous effect on the moving industry and the competitive environment.	The Bureau reviewed the Request for Proposal and made a number of recommendations to the Interdepartmental Committee on Household Goods Removal Services (IDC), which sets the moving policy for PWGSC, including the following: ◆ broadening the base standards, as current standards limit the number of eligible bidders ◆ suspending the exclusivity clause for the purpose of the bid, or deleting the "no right of refusal" rule ◆ basing benchmark and input rates (costs associated with providing service) on broad consultation, and having PWGSC set the rates, not bidders ◆ simplifying the Request for Proposal to be more readily understandable to movers.	These recommendations, and others, are under consideration by the IDC.

Competition Bureau Interventions, 1999–2000 *(continued)*

INDUSTRY SECTOR AND ISSUE	COMPETITION BUREAU INTERVENTION	OUTCOME AND POTENTIAL BENEFITS FOR CANADIANS
Public Interest Inquiry Before the Canadian International Trade Tribunal (CITT) Baby food sold in jars.	The Competition Bureau, Gerber Canada Inc. and numerous public interest advocates sought and obtained a public interest inquiry into whether the CITT should recommend to the Minister of Finance that the duties on baby food sold in jars be reduced or eliminated. The Bureau recommended to both the CITT and subsequently to the Minister of Finance that the duties be eliminated or set no greater than the level of the injury found by the CITT (i.e. four cents per jar).	Following the most extensive hearing of its type, the CITT recommended that the duties be reduced by about two thirds to about 10 cents per jar. This would, the Tribunal said, recognize the interests of Canadian infants and caregivers in a competitive market. The Minister of Finance accepted the CITT's recommendation and implemented it in July 1999. Heinz continues to be the sole supplier of jarred baby food in Canada.
NAFTA Binational Panel Review of Canadian International Trade Tribunal Material-injury Decision on Jarred Baby Food	Following Canada Customs and Revenue Agency findings that Gerber had been selling U.S.-made baby food for less in Canada than in the U.S., the CITT held an inquiry to determine whether this dumping had caused material injury to Heinz's domestic production of jarred baby food. During its intervention, the Bureau argued that other events, restrictive trade practices among them, had caused injury to Heinz. When, in April 1998, the CITT determined that the dumping had caused injury to Heinz, duties averaging 30 cents per jar were imposed on Gerber baby food. As a result, Gerber withdrew from the Canadian market, leaving Heinz as the sole marketer of jarred baby food. Gerber Canada Inc. filed a request for Binational Panel review of the decision in June 1998. The Competition Bureau was a party in seeking this review.	Since the April 1998 CITT finding, Heinz has been the sole supplier of jarred baby food in Canada. In April 1999, the NAFTA Binational Panel upheld the Competition Bureau's right to be a full participant in the review of the CITT decision. In November 1999, the Panel also upheld the CITT's decision (i.e. that the injury caused by the dumping was supported rationally by the evidence, and on the appropriate standard for finding injury, the Panel could not find any reviewable error).

Promoting Competition *(continued)*

Competition Bureau and CRTC Interface

The Bureau and the Canadian Radio-television and Telecommunications Commission (CRTC) have agreed on a document that describes the CRTC's authority under the telecommunications and broadcasting Acts and that of the Bureau regarding the telecommunications and broadcasting sectors. This interface document deals with a range of competitive issues, including access, merger review, competitive safeguards and various marketing practices.

The purpose of the document is to provide industry stakeholders, including the general public, with greater clarity and certainty as to the overall regulatory and legal framework governing the telecommunications and broadcasting sectors. These sectors are undergoing rapid change and are moving from detailed regulation to greater reliance on market forces. The document does not deal with matters unrelated to competition to which the CRTC's mandate extends.

The Interface document is available on the Bureau's Web site (**http://competition.ic.gc.ca**; click on News Releases and Notices and then on Backgrounders).

Voluntary Compliance

The Bureau participates in the design of voluntary codes of conduct, norms and standards for a host of professional and industry associations. Bureau staff are available to meet with association members, both individually or as a group. Examples of such activities include work with pet food manufacturers, the retail jewellery industry and federal government agencies.

Consulting: Pet Food Guidelines

For the past several years Canadian pet food manufacturers and consumers have expressed the desire to see a more uniform approach to the labelling and advertising of pet food in the Canadian market, as well as more rigorous application of the *Consumer Packaging and Labelling Act* and the *Competition Act* in matters concerning false and misleading representations.

The Competition Bureau has responded to these concerns by preparing draft Guidelines for the Labelling and Advertising of Pet Foods. The Guidelines have been issued for public comment, and will help the industry to provide clear, accurate and meaningful information. They were drafted in collaboration with Bureau stakeholders, such as Health Canada, Agriculture and Agri-Food Canada, the Pet Food Association of Canada, the Canadian Veterinary Medical Association, the Canadian Kennel Club, the Canadian Animal Health Institute and the Pet Industry Joint Advisory Council.

Facilitating Conformity: Retail Jewellery Industry

The Bureau has developed a conformity strategy for the retail jewellery industry in response to concerns from consumers, competitors and industry associations.

The aim of the first component of the strategy, completed in December 1999, was to educate and inform both jewellery retailers and consumers. On December 1, the Bureau sent personalized letters to more than 3000 jewellery retailers in Canada inviting them to review their obligations under the *Competition Act* and the *Precious Metals Marking Act*, and to examine their own advertisements and marketing practices to ensure conformity with the law. As well, the Bureau posted on its Web site a consumer warning that, in addition to alerting consumers to questionable practices by jewellers, invited them to report any suspected misleading activities to the Bureau. The consumer warning was included with the letter sent to jewellery retailers.

The second component provides for the monitoring of jewellers' marketing practices and includes targeted visits to clarify the application of the law and give retailers the opportunity to voluntarily undertake corrective actions to ensure compliance with the legislation.

In the third component of the conformity strategy, retailers showing signs of continued non-compliance will be subject to enforcement actions.

Monitoring and Enforcement: Misleading Representations and Deceptive Marketing Practices on the Internet

The Bureau was involved in two Internet sweeps this year. The first, carried out in December 1999, targeted approximately 30 multilevel marketing plans and related Web sites and found problems with approximately 20 of them. Appropriate follow-up action will be taken in the next fiscal year.

In February 2000, the Bureau participated in an international law enforcement project to address misleading representations on the Internet. The project targeted phony "get-rich-quick" schemes, such as deceptive work-at-home offers, business opportunity scams and illegal lotteries. The Bureau identified 50 national and international problem Web sites, and sent warning e-mails to targeted sites with suspected misleading practices. The Bureau will be monitoring those sites to see which ones make changes to comply with the law. Appropriate enforcement action will be taken in situations of non-compliance.

International Activities

In an increasingly globalized marketplace, it is important for Canada to be actively involved on the world stage in the promotion and development of coordinated competition laws and policies. Therefore, the Competition Bureau participates in a number of international initiatives.

Signing of the Canada-European Union Co-operation Agreement

On June 17, 1999, Canada and the European Union signed a new agreement regarding the application of competition law. The agreement is designed to enhance economic relations between Canada and the European Union by increasing cooperation and coordination in the enforcement of competition laws to combat anti-competitive activities in both jurisdictions.

The new agreement, which replaces earlier informal arrangements between the Competition Bureau and the European Commission Directorate-General for Competition, has increased the effectiveness of enforcement and reduced the risk of inconsistent or incompatible decisions in individual cases for both authorities. This has been achieved through improved communication and the sharing of best practices and experiences in relation to international cartels and, in particular, reviews of transnational mergers.

Organisation for Economic Co-operation and Development

Competition Bureau representatives continue to actively participate in the various initiatives of the Competition Law and Policy Committee (CLP) and working parties of the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). In his capacity as Chair of Working Party 3 on International Co-operation, the Commissioner of Competition played a leading role in developing the *Report on Positive Comity*, which sets out principles for a country's full and sympathetic consideration of another country's request to initiate or expand a law enforcement action in order to remedy conduct that is affecting that country's interests.

The Working Party also spearheaded the report to the OECD Council entitled *New Initiatives, Old Problems: A Report on Implementing the Hard Core Cartel Recommendation and Improving Co-operation*. The report is significant in that it identifies ways in which competition authorities can work together to better address these unequivocally harmful activities through both enforcement and legislative improvements.

In addition, the OECD released this year its guidelines for consumer protection in the context of electronic commerce. As a member of the OECD, the Bureau has, with the participation of Industry Canada's Office of Consumer Affairs, undertaken to disseminate these guidelines and to encourage businesses, consumers and their representatives to take an active role in promoting their implementation at the international, national and local levels.

International Marketing Supervision Network

The Bureau is a member of the International Marketing Supervision Network, which comprises various international enforcement agencies. The Network's main objective is to facilitate practical action to prevent and redress deceptive marketing practices with an international component. The Network fosters cooperative efforts to tackle consumer problems connected with crossborder transactions in both goods and services. This year, the Network undertook a survey on enforcement activities so member countries could become familiar with each other's jurisdiction and legislation, including confidentiality provisions.

World Trade Organization

This year, the Competition Bureau conducted roundtable discussions with competition policy and trade experts in Toronto, Ottawa and Montréal on the implications for Canada of possible negotiations on competition policy at the World Trade Organization.

The discussions focussed on a background document — *Options for the Internationalization of Competition Policy* — prepared by the Competition Bureau to seek views on a suggested approach to the internationalization of competition policy. The issues raised during the sessions did not result in any major changes to the options.

The Bureau also participated in consultations led by the Department of Foreign Affairs and International Trade.

Technical Assistance

The Competition Bureau is increasingly asked for technical assistance from countries without competition laws, those in the process of drafting or implementing them, or those seeking to enhance their institutional capacity.

Free Trade Area of the Americas

The Competition Bureau led the Canadian delegation and actively participated in meetings of the Free Trade Area of the Americas (FTAA) Negotiating Group on Competition Policy, held in May, July and October 1999 and January 2000.

During these meetings, the Bureau played a lead role in developing an annotated outline of the potential issues for negotiation to conclude a chapter on competition policy in the agreement establishing the FTAA.

As well, the Bureau participated in discussions on the interaction between trade and competition policy, and in technical assistance sessions to provide guidance and advice to delegations on the drafting, implementation and enforcement of competition policies.

In October 1999, the Negotiating Group submitted a progress report, together with the annotated outline, to the Trade Negotiations Committee, which subsequently reported on this work to the meeting of the Trade Ministers for the Free Trade Area of the Americas in Toronto in November 1999. Following this meeting, and in response to directions in the Ministerial Declaration, the Negotiating Group began work on a draft chapter on competition policy, to be submitted to the Trade Negotiations Committee prior to the next Ministerial meeting in Argentina in April 2001.

Technical Assistance

The Competition Bureau is increasingly asked for technical assistance from countries without competition laws, those in the process of drafting or implementing them, or those seeking to enhance their institutional capacity. Subject to the availability of resources, the Bureau has been actively involved in providing technical assistance, both independently and in partnership with the private sector, the academic community and international non-governmental agencies, and with the support of funding agencies such as the Canadian International Development Agency.

In addition, the Bureau has participated in international seminars, workshops and conferences, provided information on Canadian policy, law and practices, and welcomed visitors from foreign governments, competition authorities, economic "think tanks" and academic institutions. Countries that received this assistance this year included Mexico, Thailand, Korea, Vietnam, Taiwan, China, Latvia, Lithuania, Morocco and Jamaica.

The Bureau assists other countries to advance Canadian government foreign and economic policy objectives and obligations under regional free trade and cooperation agreements, and to support Canada's commitment to various international organizations, such as the OECD, the World Trade Organization and the Asia-Pacific Economic Cooperation, and to regional free trade negotiations on competition policy, such as the FTAA negotiations.

Labelling of Textile and Apparel Goods

As part of the mandate of the NAFTA Subcommittee on Labelling of Textile and Apparel Goods, the Competition Bureau, along with other government departments and concerned industry and consumer representatives, has been working to harmonize labelling requirements to facilitate trade in textile and apparel goods. As part of that initiative, NAFTA countries are in the final stages of developing new common care symbols. These symbols will provide more care information than do the current ones, and will better reflect modern cleaning methods. Canadian business, particularly exporters, will also benefit from a system that is recognized in the international community.

In light of the proposed new symbols, the Bureau has asked the Canadian General Standards Board to provide advice on the revision of the current care labelling standard and to review associated test methods and test criteria to ensure that they are appropriate for the current marketplace. The revised standard, which will identify the symbols and their meanings, and describe the presentation of information on the label, performance criteria and test methods, will provide assurance of compliance and will foster a credible image for individual businesses in the marketplace.

Environmental Labelling

Since 1994, the Competition Bureau has provided input to three International Organization for Standardization (ISO) working groups to assist in the development of environmental labelling standards under the ISO 14000 environmental management series. All of these standards have now been published, and the Competition Bureau has worked with CSA International (formerly the Canadian Standards Association) to have one of these standards (ISO 14021: Self-declared Environmental Claims) adopted as a National Standard of Canada.

This standard reflects what will be accepted in most industrialized countries as the basic guidance on the use of environmental symbols such as the mobius loop, terms such as *recyclable*, *recycled*, *biodegradable* and *compostable*, and substance-free claims. The widespread use and application of this standard will give consumers confidence that the environmental claims they see in advertising and labelling are accurate, reliable and verifiable.

The Competition Bureau will be launching a consultation in fiscal year 2000–2001 on its proposal to replace the Bureau's current Principles and Guidelines for Environmental Labelling and Advertising with this new National Standard of Canada.

4 REVIEWING MERGERS

The number of mergers examined by the Competition Bureau has increased dramatically in recent years. This year, the Bureau faced serious challenges meeting its designated service standards, in part, because a significant number of mergers were horizontal (among firms in the same industry), requiring closer examination and thus imposing a heavier workload, and because some potentially problematic mergers involved many local markets, requiring resource-intensive investigations.

Several significant legislative changes were introduced over the year to create a more flexible and efficient review process, as well as to allow for the exemption of certain types of mergers from prenotification (see Chapter 6, page 28, for details).

Merger Benchmarking

In a modern and dynamic economy it is vitally important that merger review remain effective and efficient. In 1999–2000, the Bureau undertook a process-mapping exercise of the merger review process and met with stakeholders and officials of other anti-trust authorities to learn from their experiences and incorporate "best practices" into merger review. Once completed, this comprehensive benchmarking study of the Canadian merger review process should help the Bureau provide stakeholders with a more effective, efficient and timely process.

Case Summaries

The following are summaries of some of the major cases the Bureau reviewed over the past year. Other transactions that raised competition issues came from industries such as telecommunications, financial services, oil and gas, transportation, chemicals, real estate, forestry, broadcasting, retail and pharmaceuticals.

Air Canada and Canadian Airlines

On August 13, 1999, the federal ministers of Transport and Industry jointly announced a 90-day suspension of the provisions of the *Competition Act* to allow Air Canada and Canadian Airlines, Canada's largest and second largest airlines, to discuss the potential restructuring of Canada's airline industry. A key

concern was the survival of Canadian, since it was experiencing financial difficulties. At that time, the Minister of Transport asked the Competition Bureau for advice on how best to promote competition in the event that a single dominant airline should emerge, either through an Air Canada-Canadian merger or through the failure of Canadian.

On October 22, 1999, following extensive industry consultations, the Bureau provided the Minister of Transport with a series of recommendations on how best to alleviate competition concerns in a single-dominant-carrier environment. The recommendations set out terms and conditions that could be imposed upon the dominant carrier, including the following:

- surrender of some take-off and landing slots at Toronto's Pearson International Airport
- surrender of certain facilities at various airports across Canada
- sharing of its frequent flier program with other Canadian carriers
- agreement not to base travel agent commission overrides on market share in the domestic market.

As well, the recommendations laid out a number of policy changes, including the following:

- raising the foreign ownership limit from 25 percent to 49 percent
- allowing foreign carriers to transport passengers from one Canadian city to another via a foreign hub
- allowing foreign-owned "Canada-only" carriers.

Finally, the Bureau recommended strengthening the *Competition Act* to deal more effectively with anti-competitive conduct, particularly predation, in the airline industry.

In November 1999, with the expiry of the 90-day suspension period, the Bureau was notified of Air Canada's proposed acquisition of Canadian. Accordingly, it undertook a two-stage review of the acquisition under the merger provisions of the *Competition Act*. First, it confirmed that Canadian was facing imminent financial failure. Second, it looked at certain commitments that Air Canada was prepared to make if the merger was allowed to proceed, as follows:

- to surrender slots at Pearson Airport
- to surrender gates, loading bridges and counters at a number of airports across Canada
- to delay launching a discount carrier in Eastern Canada to give other Canadian carriers the opportunity to become established
- to offer Canadian Regional Airlines for sale
- to allow other Canadian carriers to participate in its Aeroplan program
- to base its domestic travel agent commission overrides on volume rather than market share
- to enter into interline and joint fare agreements with other Canadian air carriers.

The Bureau concluded that the merger, together with these commitments, was preferable to the bankruptcy and liquidation of Canadian. Consequently, on December 21, 1999, it informed Air Canada that it would not oppose its acquisition of Canadian. The Minister of Transport subsequently approved the merger, noting that the government would introduce new legislation governing the airline industry, including amendments to the *Competition Act* to allow for greater substantive and injunctive powers against anti-competitive conduct. The Bill was introduced in Parliament on February 17, 2000.

Superior Propane and ICG Propane

In July 1998, Superior and ICG Propane, the two largest propane suppliers in Canada, announced their intention to merge. Following an extensive, cross-country investigation, the Competition Bureau concluded that this would substantially lessen or prevent competition for the supply and delivery of propane to retail and wholesale customers in both the national and local markets. This conclusion was based on a number of factors, including high post-merger market shares, barriers to entry and limited or no effective remaining competition in many markets.

Consequently, the Bureau filed an application with the Competition Tribunal in December 1998 contesting the merger. The hearings began in Calgary on September 23, 1999 and continued until February 9, 2000. A decision in this case is pending.

Canadian National Railway Corporation and Burlington Northern Santa Fe Railway Company

On December 20, 1999, Canadian National Railway Corporation (CN) and Burlington Northern Santa Fe Railway Company (BNSF) announced their intention to merge. Since the two companies have rail operations in both the United States and Canada, the transaction is subject to review in both countries — in Canada, under the merger provisions of the *Competition Act*, and in the U.S. by the Surface Transportation Board (STB).

In response to this announcement, the STB held proceedings from March 7–10, 2000 to obtain public views on major rail consolidations and the future structure of the North American rail industry.

On March 16, 2000, the STB announced a 15-month moratorium on U.S. rail merger applications to give it the opportunity to develop new merger review rules applicable to future rail transactions. Both CN and BNSF are appealing this ruling before the U.S. Court of Appeal in Washington, D.C. Should the CN-BNSF transaction proceed, it is the Bureau's intention to undertake a thorough review of its competitive impact.

British American Tobacco and Rothmans International

On January 11, 1999, British American Tobacco (BAT), a major shareholder in Imasco, announced that it was buying Rothmans International for $11.4 billion.

The tobacco industry in Canada is highly concentrated. As a result of the proposed merger, BAT (through its 42 percent share in Imasco) would have an indirect interest in Imperial Tobacco and control of Rothmans in Canada. Together these two firms account for approximately 88 percent of manufactured cigarette sales and 81 percent of the sales of fine-cut or "roll-your-own" products in Canada.

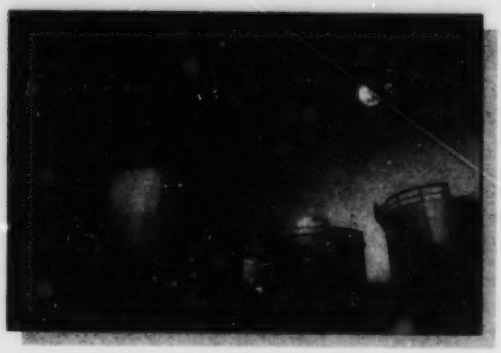
After a thorough review of the proposed transaction, the Competition Bureau concluded that a merger would likely substantially lessen or prevent competition in the Canadian manufactured cigarette and fine-cut tobacco markets, due to a high level of concentration, high barriers to entry, the lack of effective remaining competition, and the virtual absence of import competition.

As a result, BAT agreed to divest its interest in Rothmans in Canada. The Competition Tribunal issued a consent order on August 6, 1999. An interim hold-separate order was in place at year-end, pending completion of the divestiture.

Ultramar Ltd. and Coastal Canada Petroleum Inc.

In July 1999, Ultramar Ltd. entered into an agreement to purchase an Ottawa petroleum product terminal facility and customer accounts from Coastal Canada Petroleum Inc. As a result of competition concerns, the Bureau filed an application for a consent order with the Competition Tribunal on February 15, 2000 to maintain competition in the storage and wholesale supply of gasoline and other petroleum products in the Ottawa region.

The draft consent order provided for a number of measures, including continued access by independent marketers to a competitive source of supply for



seven years, and the refurbishment and reactivation of Ultramar's Ottawa terminal. Ultramar would also have been required to offer the Coastal petroleum terminal for sale at fair market value if it failed to abide by the terms of the consent order.

The application was heard by the Competition Tribunal after March 31, 2000.

Lafarge Corporation and Holnam Inc. (certain assets)

In February 1998, Lafarge Canada Inc. notified the Competition Bureau that it was planning to acquire a cement distribution terminal in New Westminster, British Columbia, and a limestone quarry on Texada Island, British Columbia, from Holnam Materials West Ltd. At the same time, Lafarge Corporation in the United States planned to acquire a cement plant in Seattle, Washington, and related distribution and quarry assets also in Washington from Holnam Inc. The Bureau and the U.S. Federal Trade Commission reviewed these transactions concurrently.

The Bureau's competition concerns were resolved as follows:

- Lafarge undertook to divest the former Holnam cement distribution terminal in New Westminster to an unrelated party who would maintain it as a competing cement supplier in B.C. Terminal operations were held separate and apart from Lafarge, pending completion of the divestiture.

- Lafarge also undertook to allow Holnam to sell cement in the B.C. interior, a region historically supplied by a Holnam plant in Montana or by its distribution terminal in Washington. This undertaking resolved concerns about the excessively restrictive terms of the non-compete provision included in the original asset purchase agreement.

In March 1999, Lafarge completed the divestiture of the New Westminster terminal to a subsidiary of Lone Star Northwest Inc. of Seattle, a cement importer and distributor. Acquisition of the terminal marked this company's first significant entry into the cement industry in Canada.

The inquiry was discontinued in April 1999.

Loblaw-Provigo, Loblaw-Oshawa, Sobeys-Oshawa and Métro-Richelieu-Loeb

The Competition Bureau's review of four transactions between November 1998 and December 1999 led to significant divestitures of assets in relation to grocery industry mergers in Canada. The transactions were as follows:

- the acquisition by Loblaw Companies Inc. of Provigo Inc.
- the acquisition by Métro-Richelieu from Loblaw of certain Provigo assets in Ontario
- the acquisition by Loblaw of the retail and wholesale grocery business of the Oshawa Group Ltd. in Atlantic Canada
- the acquisition by Sobeys Inc. of the Oshawa Group's retail and wholesale operations across the country, with the exception of Atlantic Canada, and of a coast-to-coast food service distribution business, operating as SERCA Foodservice Inc.

In the first instance, the Bureau concluded that by acquiring Provigo, Loblaw became a major grocery retailer in Quebec where previously it had very little market presence. At the same time, the Bureau identified significant competitive concerns in Ontario resulting from the acquisition. Consequently, Loblaw divested Provigo assets to Métro-Richelieu in 24 retail markets in eastern and northern Ontario, as well as two warehouses and the Loeb trademark. It also agreed to divest its interest in an additional eight markets by December 31, 2000.

With regard to the third transaction, the Bureau identified anti-competitive effects in four markets: Dartmouth, Halifax and New Minas, Nova Scotia, and St. John's, Newfoundland. Consequently, Loblaw agreed to divest its interests in a store in each market. The Bureau plans to monitor the impact of the transaction in several other markets.

Finally, the acquisitions by Sobeys resulted in competition concerns in six retail grocery markets, four in Quebec and two in Ontario. Sobeys undertook to divest its interests in a store in each of these markets by December 31, 2000. In addition, the Bureau concluded that the transaction would have serious anti-competitive effects on food service distribution in the Maritimes. As a result, Sobeys divested the SERCA distribution operations in Moncton, New Brunswick, to MFS Foodservices Inc.

The Coca-Cola Company of Canada and Cadbury Beverages Canada Inc.

In a worldwide transaction initially valued at US$1.85 billion, Coca-Cola announced in December 1998 that it intended to acquire the carbonated soft drink business of Cadbury Schweppes in all markets except the U.S. and France. In Canada, Cadbury owns a number of non-cola-based carbonated soft drink products, including Canada Dry, Dr. Pepper, Pure Spring, Crush and C-Plus. Cadbury does not own bottling operations in Canada but, instead, has licensed the use of its trademark brands to Coke or Pepsi.

At the end of 1999–2000, the Bureau was continuing its examination of this proposed transaction.

Canadian Waste Services and Browning-Ferris Industries Ltd.

In May 1999, Canadian Waste Services, the largest waste management company in Canada, announced its intention to merge with Canada's second largest waste management company, Browning-Ferris Industries Ltd. These companies were the primary providers of solid non-hazardous waste collection and disposal services for commercial, industrial, institutional and residential customers in many local markets across the country.

After a thorough investigation, the Bureau concluded that the proposed merger would substantially lessen or prevent competition in the provision of commercial collection services in 17 local markets in which the parties had overlapping operations, as well as in the provision of disposal services for waste generated in Montréal, the Greater Toronto Area and Chatham-Kent in Ontario. In response to competition concerns raised by the Bureau, and after several months of negotiation, the parties restructured the proposed merger by significantly reducing the businesses to be acquired.

At the end of March 2000, the Bureau advised the parties that it would not challenge the acquisition by Canadian Waste of certain collection and disposal businesses of Browning-Ferris that did not raise competition issues. However, Canadian Waste's acquisition of Browning-Ferris' landfill in Southern Ontario continued to raise competition concerns. The Bureau consented to the acquisition of this landfill, subject to the operations of the landfill being held separate from Canadian Waste's operations pending the resolution of competition concerns through a contested proceeding before the Competition Tribunal.

Toronto-Dominion Bank and Canada Trust

In August 1999, Toronto-Dominion Bank announced its intention to merge with CT Financial Services Inc., the parent company of Canada Trust. After a thorough review, the Bureau concluded that the proposed merger would substantially lessen or prevent competition in the provision of branch banking services to individuals in three local markets: Kitchener, Port Hope and Brantford, Ontario, as well as in the credit card network market. Given that Canada Trust had one of the largest credit card portfolios within the MasterCard credit card network and that Toronto-Dominion Bank intended to convert Canada Trust's portfolio to Visa following the merger, the Bureau determined that the removal of Canada Trust from the MasterCard network would have seriously undermined the long-term viability of MasterCard in Canada.

Toronto-Dominion Bank and Canada Trust proposed to remedy the Bureau's competition concerns by agreeing to sell certain branches in the affected markets as well as either selling the Canada Trust MasterCard portfolio or converting TD's Visa portfolio to MasterCard.

The proposed merger also required the approval of the Minister of Finance. On the recommendation of the Commissioner of Competition, the merger between Toronto-Dominion and Canada Trust was ultimately approved by the Minister of Finance on January 31, 2000, provided that the merging parties committed to implementing the proposed remedies to address the competition concerns. These commitments consisted of written undertakings by the Toronto-Dominion Bank and Canada Trust to the Competition Bureau detailing the assets to be sold and the processes to be followed during the divestiture period. As of March 31, 2000, the divestitures had not been completed.

Pearson plc and Viacom International Inc.

On November 30, 1998, Pearson plc acquired the educational and reference publishing affiliates of Viacom International Inc. In Canada, this transaction added Viacom's Prentice Hall Canada to Pearson's existing publishing line-up of Copp Clark Limited, Addison-Wesley Longman and Les Editions du Renouveau Pédagogique. At the end of its review, the Bureau took the position that the transaction would likely substantially lessen competition for textbooks in French-as-a-second-language programs for elementary and high school grades and in mathematics programs for elementary grades. To address these concerns, Pearson plc agreed to divest titles in these two areas, thereby introducing new competitors into these important educational markets.

Merger Examinations*

	1995–1996	1996–1997	1997–1998	1998–1999	1999–2000
Examinations Commenced ◆ two or more days of review ◆ included notifiable transactions, advance ruling certificates and examinations commenced for other reasons ◆ some examinations commenced may arise from notifications and advance ruling certificate requests in relation to the same transaction	227	314	392	361	425
Notifiable Transactions	101	141	196	191	198
Advance Ruling Certificate Requests	147	224	285	226	273
Examinations Concluded					
Posing No Issue Under the Act	210	299	406	346	392
With Monitoring Only	1	1	2	0	0
With Pre-closing Restructuring	0	1	0	0	2
With Post-closing Restructuring and Undertakings	0	0	3	1	6
With Consent Orders	0	1	1	2	1
Through Contested Proceedings	0	0	0	2	0
Parties Abandoned Proposed Mergers in Whole or in Part as a Result of the Commissioner's Position	4	0	0	3	1
Total Examinations Concluded (includes advance ruling certificates and advisory opinions issued and matters that have been concluded or withdrawn before the Competition Tribunal)	**215**	**302**	**412**	**354**	**402**
Advance Ruling Certificates Issued (included in Total Examinations Concluded)	122	189	238	191	223
Advisory Opinions Issued (included in Total Examinations Concluded)	3	2	3	7	3
Examinations Ongoing at Year-end	48	60	40	47	70
Total Examinations During the Year	**263**	**362**	**452**	**401**	**472**
Applications and Notices of Application before the Tribunal					
Concluded or Withdrawn	1	1	2	4	1
Ongoing	2	2	2	1	2

* Numbers for previous fiscal years have been revised.

** Note: If a transaction has a notification as well as an advance ruling certificate request, it is only counted once.

Merger Examinations*

	1995-1996	1996-1997	1997-1998	1998-1999	1999-2000
Examinations Commenced • two or more days of review • included notifiable transactions, advance ruling certificates and examinations commenced for other reasons • some examinations commenced may arise from notifications and advance ruling certificate requests in relation to the same transaction	227	314	392	361	425
Notifiable Transactions	101	141	196	191	198
Advance Ruling Certificate Requests	147	224	285	226	273
Examinations Concluded					
Posing No Issue Under the Act	210	299	406	346	392
With Monitoring Only	1	1	2	0	0
With Pre-closing Restructuring	0	1	0	0	2
With Post-closing Restructuring and Undertakings	0	0	3	1	6
With Consent Orders	0	1	1	2	1
Through Contested Proceedings	0	0	0	2	0
Parties Abandoned Proposed Mergers in Whole or in Part as a Result of the Commissioner's Position	4	0	0	3	1
Total Examinations Concluded (includes advance ruling certificates and advisory opinions issued and matters that have been concluded or withdrawn before the Competition Tribunal)	**215**	**302**	**412**	**354**	**402**
Advance Ruling Certificates Issued (included in Total Examinations Concluded)	122	189	238	191	223
Advisory Opinions Issued (included in Total Examinations Concluded)	3	2	3	7	3
Examinations Ongoing at Year-end	48	60	40	47	70
Total Examinations During the Year	**263**	**362**	**452**	**401**	**472**
Applications and Notices of Application before the Tribunal					
Concluded or Withdrawn	1	1	2	4	1
Ongoing	2	2	2	1	2

* Numbers for previous fiscal years have been revised.

** Note: If a transaction has a notification as well as an advance ruling certificate request, it is only counted once.

Breakdown of Mergers by Year, 1995 to 2000

BUSINESS LINE	1995–1996	1996–1997	1997–1998	1998–1999	1999–2000
Pre-merger Notification Filing*	63	67	90	109	92
Advance Ruling Certificate Request	147	224	285	226	273
Other Examinations	17	23	17	26	60
Total Mergers	227	314	392	361	425
Asset Securitizations	36	52	72	52	64
Total Minus Securitizations	**191**	**262**	**320**	**309**	**361**

* Excludes notification when an advance ruling certificate was requested.

Note: Total Mergers is the total number of examinations commenced during the fiscal year.

Merger Review: Meeting Service Standards

COMPLEXITY	NUMBER OF TRANSACTIONS			SERVICE STANDARD			
					MET		
	Nov. 1997–Mar. 1998 N	Apr. 1998–Mar. 1999 N	Apr. 1999–Mar. 2000 N	TARGET	Nov. 1997–Mar. 1998 N (%)	Apr. 1998–Mar. 1999 N (%)	Apr. 1999–Mar. 2000 N (%)
Not Complex	95	263	303	14 days	86 (90.5)	236 (89.7)	287 (94.7)
Complex	4	56	48	10 weeks	4 (100)	52 (92.9)	42 (87.5)
Very Complex	—	5	7	5 months	—	5 (100)	6 (85.7)
Total	**99**	**324**	**358**		**90 (90.9)**	**293 (90.4)**	**335 (93.6)**

Note: The total number of transactions is based on the service standard predicted end date and not the date the transaction was received. Service standards have not been applied to transactions that are not subject to user fees, namely those not subject to pre-merger notification, and those for which an advance ruling certificate has not been requested.

Breakdown of Mergers by Year, 1995 to 2000

BUSINESS LINE	1995–1996	1996–1997	1997–1998	1998–1999	1999–2000
Pre-merger Notification Filing*	63	67	90	109	92
Advance Ruling Certificate Request	147	224	285	226	273
Other Examinations	17	23	17	26	60
Total Mergers	227	314	392	361	425
Asset Securitizations	36	52	72	52	64
Total Minus Securitizations	**191**	**262**	**320**	**309**	**361**

* Excludes notification when an advance ruling certificate was requested.

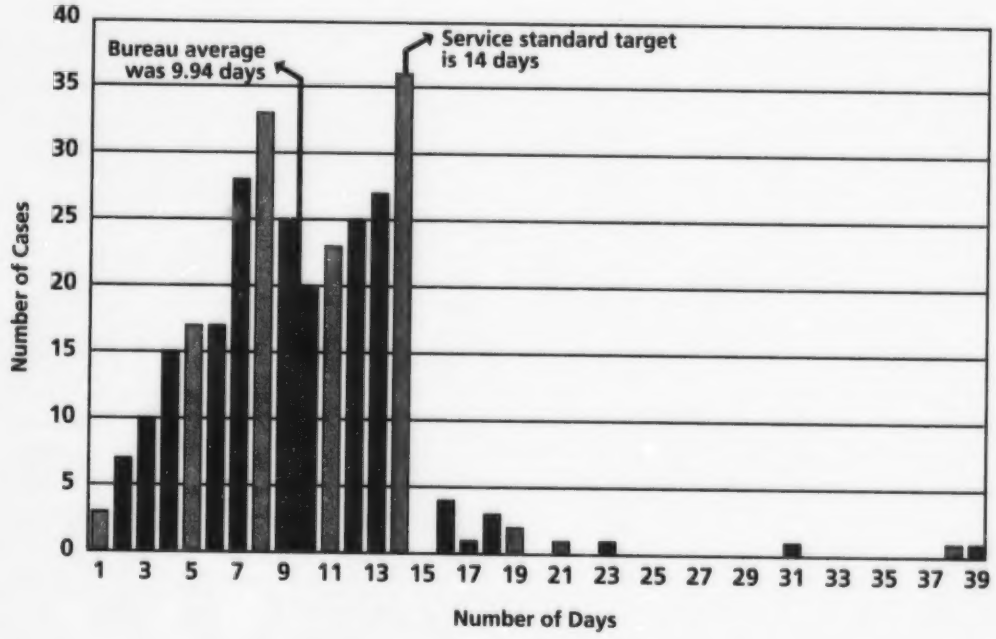
Note: Total Mergers is the total number of examinations commenced during the fiscal year.

Merger Review: Meeting Service Standards

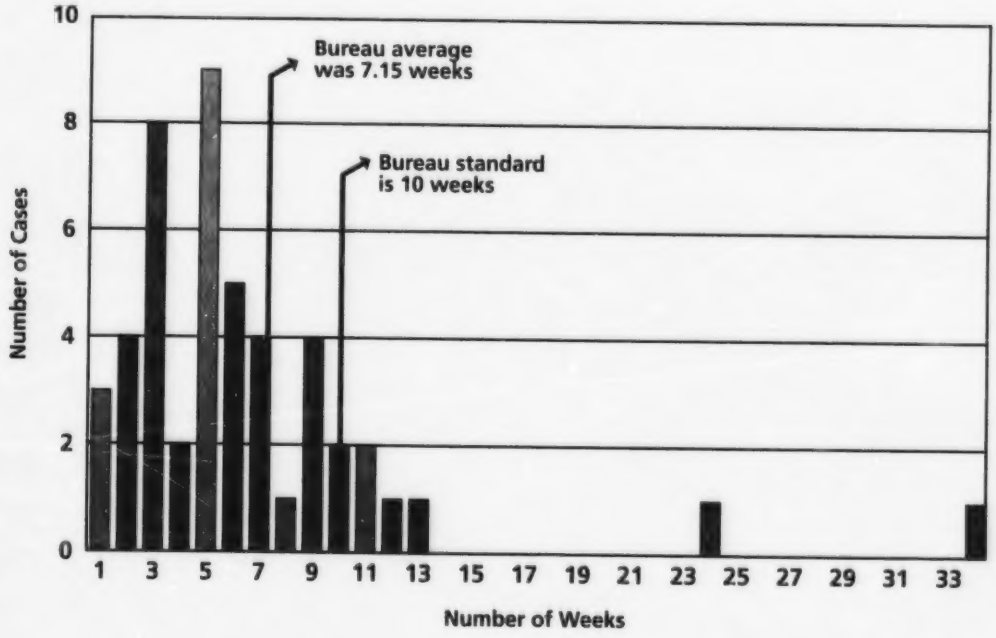
COMPLEXITY	NUMBER OF TRANSACTIONS			SERVICE STANDARD					
				TARGET	MET				
	Nov. 1997–Mar. 1998 N	Apr. 1998–Mar. 1999 N	Apr. 1999–Mar. 2000 N		Nov. 1997–Mar. 1998 N	(%)	Apr. 1998–Mar. 1999 N	(%)	Apr. 1999–Mar. 2000 N	(%)
Not Complex	95	263	303	14 days	86	(90.5)	236	(89.7)	287	(94.7)
Complex	4	56	48	10 weeks	4	(100)	52	(92.9)	42	(87.5)
Very Complex	—	5	7	5 months	—		5	(100)	6	(85.7)
Total	**99**	**324**	**358**		**90**	**(90.9)**	**293**	**(90.4)**	**335**	**(93.6)**

Note: The total number of transactions is based on the service standard predicted end date and not the date the transaction was received. Service standards have not been applied to transactions that are not subject to user fees, namely those not subject to pre-merger notification, and those for which an advance ruling certificate has not been requested.

Meeting Our Service Standard Target: Non-Complex Transactions, April 1, 1999 to March 31, 2000



Meeting Our Service Standard Target: Complex Transactions, April 1, 1999 to March 31, 2000



5 PREVENTING ANTI-COMPETITIVE ACTIVITY

The Competition Bureau has a range of interdependent instruments at its disposal to deal with anti-competitive activity. Whenever possible, it works with companies to eliminate anti-competitive behaviour and encourage compliance with the law. However, when there is evidence of serious violations of the criminal provisions of the *Competition Act*, the Bureau refers cases to the Attorney General of Canada with a recommendation for prosecution, which can result in heavy fines, prison terms or both for offenders. Over the past year, Bureau investigations have led to approximately $102.8 million in fines. In civil matters, when reasonable solutions cannot be worked out by consent orders or other means, the Bureau will apply to the Competition Tribunal.

The following are examples of the Bureau's work in responding to non-conformity, including cases that were resolved through alternative case resolution. Some cases were discontinued for various reasons (see Appendix I). For detailed information, including information notices, press releases and backgrounders, on these cases and others, please visit the Bureau's Web site (**http://competition.ic.gc.ca**).

Gasoline

Gasoline pricing continued to attract considerable attention this year and the Bureau devoted significant resources to handling related complaints. Experience suggests, however, that it is often necessary to explain that, except in the case of a national emergency, the federal government does not have the authority to directly regulate retail gasoline prices. While the provinces have this authority, most have chosen to rely on market forces as the best means to determine appropriate prices.

In general terms, investigations under the *Competition Act* are related to determining whether or not anti-competitive conduct has suppressed these market forces. When there is evidence of anti-competitive conduct concerning gasoline pricing, the Bureau has taken, and will continue to take, appropriate action. In September 1999, for example, charges were laid against a major gasoline supplier, Irving Oil, and two of its gasoline retailers under the price maintenance provision of the *Competition Act* for attempting to influence upwards the prices charged by competing retailers in the Sherbrooke, Quebec, area.

Other significant investigations included an examination of major price increases in many parts of the country during July 1999, allegations of predatory pricing and abuse of dominance in Chatham, Ontario, allegations of anti-competitive conduct in Saskatchewan, and allegations of predatory pricing and abuse of dominance in the Greater Vancouver area. The Bureau concluded that these regions exhibited competitive market forces at work in the retail gasoline sector. Additional information on these investigations, and other gasoline matters, can be found on the Competition Bureau's Web site.

International Cartels: Conspiracy

With globalization, international cartels that affect the Canadian economy have increasingly been the subject of enforcement activity. Canada and the United States have been among the leading countries to aggressively pursue these kinds of cases.

During the year, inquiries into international price-fixing and market allocation agreements resulted in the largest fines ever imposed under the *Competition Act*, as well as the largest criminal fine in Canadian legal history.

Fines related to international cartels totalled more than $100 million. One firm was fined $48 million for its role in an international conspiracy to fix prices and allocate market shares for nine vitamin products used in food, animal feed and pharmaceuticals. Other products involved in international cases successfully pursued during the year included citric acid (used extensively in the food and beverage industry as a flavour enhancer and preservative to prevent food spoilage), sorbates (a food preservative), choline chloride (a Vitamin B complex used in animal feed) and sodium gluconate (an industrial cleaner). Senior corporate executives have also been prosecuted in some of these cases.

Toronto Electrical Contractors: Bid Rigging

A series of prosecutions concerning bid rigging by electrical contractors and one general contractor in the Toronto area were concluded this year with a guilty plea by one firm in July 1999 and three others in March 2000.

The bid-rigging scheme permitted participating electrical contractors to determine among themselves who would be the successful bidder on numerous contracts for renovation of commercial office space between 1990 and 1993. In December 1997 and February 1998, five other electrical contractors were prosecuted by the Attorney General of Canada for bid-rigging offences arising from the same investigation. Total fines in the case were more than $3 million.

Universal Payphones: Misleading Representations

On September 15, 1999, the Bureau applied for its first ever interim civil order to prevent Universal Payphones Systems Inc. from continuing certain misleading marketing practices. Universal was engaged in the sale and promotion of a business opportunity to set up individual payphone businesses. Universal promoted its business through the use of national radio, television and print advertising. The Bureau was successful in its application for an interim order. The case is completed and a consent order was obtained under which the company is prohibited from carrying out any and all marketing activities regarding its payphone business for 10 years.

Cave Promotions Inc.: Misleading Advertising

The Bureau laid charges against Cave Promotions Inc. for a series of misleading advertising promotions it ran between April 1997 and September 1998. Cave Promotions Inc. ran a mail "scratch-and-win" promotion in which consumers were led to believe that they had won a significant prize and were directed to call a 1-900 number to claim this prize. Upon calling the number, many consumers found that they had not won a prize at all, or had won a much smaller prize than they had expected. Consumers who called the number were charged $20 or more, a portion of which went to Cave Promotions. A Quebec court imposed a fine of $75 000 along with a prohibition order forbidding the company to engage in similar conduct in the future.

Water Treatment Systems: Misleading Representations

Aztec Industries Inc., a distributor of water treatment systems in Western Canada, was charged on December 16, 1998, under the *Competition Act* for making representations to the public that failed to fully disclose, prior to the sale and supply of the products, the terms and conditions under which the product would be supplied and under which a refund would be provided. The company also failed to disclose the true amount of the refund and other costs associated with the sale and supply of the products. Further, the company made false and misleading representations concerning the price at which the products were ordinarily sold and the availability of special discounts. The company pleaded guilty, was fined $65 000 and became subject to a prohibition order.

Deceptive Telemarketing and Deceptive Mail

Following consumer complaints, the Bureau conducted a criminal investigation and laid charges against S.S. Viking Industries, S.C. Canadian Clearing Centre Inc., Exclusive Premium Distribution Centre and S.C. Corporation, and against their principal director, two managers and 11 individual telemarketers. In total, 85 criminal charges were laid in this case.

Deceptive Telemarketing

Following receipt of hundreds of complaints from consumers who bought products in order to participate in contests for non-existent prizes, the Bureau laid charges against 17 companies including American Family Publishers, Publishers Central and First Canadian Publishers, and 18 individuals. Record fines of $1 million and prison terms of two to six months were imposed.

Alternative Case Resolution

Within the range of interdependent instruments the Bureau has developed to address anti-competitive behaviour, alternative case resolution refers to efforts to achieve compliance with the law without contested enforcement measures. The following are examples of cases resolved this way in the past year.

Engineer Consultants: Bid Rigging

The Bureau became aware of an agreement between consulting engineers to refuse to submit bids in response to a call for tenders for the construction of a building. It was alleged that the consulting engineers had agreed not to submit competitive bids and to force the organization responsible for the call for tenders to adopt a certain rate for their professional fees.

As part of the Bureau's examination, Bureau staff held compliance meetings with the parties involved. Bureau staff explained to the professionals their responsibilities under the *Competition Act*. The professionals subsequently agreed to comply with the Act and the situation was thus resolved.

Laser Hair Removal: Conspiracy

The Bureau examined an incident in which a competitor approached a laser hair removal company to set up an agreement to stop competing and raise prices. The Bureau contacted the competitor who was trying to eliminate competition and explained the consequences of the proposed action under the *Competition Act*. The potential agreement was never implemented and prices did not go up.

Travel Agents: Conspiracy

In response to decreases in commission fees from airlines, some travel agencies have introduced service fees. The Bureau was informed that 15 agencies in the same city had met to discuss their deteriorating financial situation. The participants were small business owners and many were not aware of the conspiracy provisions in the *Competition Act*.

Bureau staff contacted the owner of one of the travel agencies in attendance to ensure that the group was not meeting to set common service fees. The Bureau determined that there was no agreement reached on service fees. A letter to the agency emphasized that decisions on service fees must be made independently by each travel agent and the Bureau provided an information package to the agency.

Mycom: Exclusive Dealing and Abuse of Dominance

The inquiry into Mycom Canada Ltd. and a former employee for alleged violation of the *Competition Act* involved a request from the Bureau to the company to provide under oath a voluntary return of company records with respect to a civil inquiry under the exclusive dealing and abuse provisions. The Bureau viewed the response to be insufficient and misleading and consequently initiated an obstruction inquiry.

During the course of the inquiry, the company wrote a letter of apology to the Bureau and remedied the alleged non-compliance. It also agreed to cooperate with the Bureau in future inquiries. As well, it instituted a disciplinary policy for employees who fail to comply with the Act and has had them take a course on compliance with the Act. In addition, the Bureau's concerns regarding the original civil inquiry into exclusive dealing and abuse of dominant position were alleviated when the company altered its sales policy.

Agricultural Herbicide: Tied Selling, Exclusive Dealing and Abuse of Dominance

In October 1998, the Bureau initiated an inquiry under the civil tied-selling, exclusive-dealing and abuse-of-dominance provisions with respect to Monsanto's Roundup brand glyphosate herbicide and herbicide-tolerant seeds marketing program. Under this program, Monsanto tied the sale of the herbicide to the sale of the seed and entered into exclusive contracts with dealers and distributors requiring them to primarily sell Monsanto's herbicide.

In September 1999, Monsanto voluntarily indicated its intention to revise its marketing and distribution programs as a result of new marketing policies. Under Monsanto's new marketing program, there is no restriction on the ability of farmers to use any brand of glyphosate herbicide registered for use with Monsanto's herbicide-tolerant seed.

In addition, Monsanto's volume-based distributors and dealer discounts will increase the opportunity for competitive suppliers of glyphosate to gain access to channels of distribution serving the agricultural industry.

The Insurance Corporation of British Columbia (ICBC): Abuse of Dominance

ICBC is a provincial Crown corporation that provides mandatory basic automobile insurance to all residents of British Columbia and competes with other insurance companies to supply optional auto insurance products. The Bureau became concerned that a "most-favoured customer" clause in contracts between ICBC and certain auto body shops discouraged selective discounting by repair shops, thereby substantially lessening competition in markets for insured auto body repair services. In addition, the Bureau was concerned that by raising the costs of ICBC's rivals, the clause likely lessened competition in the optional auto insurance market in B.C.

Subsequently, ICBC agreed to withdraw the "most-favoured customer" clause from the agreement it has with auto body shops that participate in the Corporation's Alternative Transportation Program. Removing this clause resolved the Bureau's concerns.

Golf Accessories: Refusal to Supply

A retailer of golf accessories informed the Bureau that he was refused supplies because he was a discounter. Bureau staff examined the matter, contacted the supplier and explained the relevant provisions of the *Competition Act*. The supplier subsequently agreed to provide the product and supply to the retailer was restored.

Sporting Goods: Refusal to Supply

A retailer who was advertising and selling sporting goods over the Internet, alleged that he had been cut off because of his low-pricing policy. The Bureau examined the matter and discussed the issue with the supplier. Bureau staff reminded the supplier of his responsibilities under the *Competition Act* and the supplier then agreed to conform with the Act.

Automobile Manufacturer: Misleading Advertising

An automobile manufacturer advertised that a particular type and brand of vehicle had attained a five-star safety rating from the National Highway and Traffic Safety Administration in the United States. Investigation revealed that the five-star rating was not received until after the advertisements were published.

The company undertook to avoid repeating the statement, avoid using statements that may mislead the public or create a false or misleading general impression, avoid omitting relevant information that may materially mislead the public, publish four corrective notices in a national newspaper and in all major provincial newspapers, and inform company staff and its advertising agency of the contents of the undertaking.

Plumbing Products: Misleading Representation

A plumbing products supplier, when promoting the sale of its plumbing products to attendees at a Canadian seminar, said that in survey results the company's products had superior brand awareness compared to those of five competing companies. Investigation revealed that the survey results were not applicable to all plumbing product categories in Canada.

To satisfy the Commissioner's concerns, the company undertook to avoid repeating the representation, using any survey information or statistical results in future advertising without disclosing material criteria, and making any false or misleading representation in a material respect about the company's products.

The company also undertook to distribute a corrective letter to attendees of the seminar, distribute a revised survey chart to all seminar participants, inform company staff of the contents of the undertaking, and provide evidence of the company's compliance review of advertising to the Deputy Commissioner of Competition, Fair Business Practices Branch.

Air-cleaning Products: Misleading Representation

A supplier of air-cleaning products stated in pamphlets and technical documents various environmental and efficacy claims that were false and not based on adequate and proper tests.

The company undertook to avoid repeating the representations, avoid using environmental and efficacy claims that are not based on adequate and proper tests and that may mislead the public or create a false or misleading general impression, publish corrective notices in national newspapers, and inform company staff and its advertising agency of the contents of the undertaking and establish a formal company policy on executive review of advertisements.

Software: Misleading Representation

A software manufacturer stated that certain software allowed the easy exporting of financial and other relevant information into tax preparation software sold by other firms in Canada. Examination showed that this claim was not true for all existing tax preparation software sold in Canada.

The company undertook to modify its Canadian Internet site, which had contained this statement, apply stickers to existing products to correct the statement, and offer a full refund to any customers who raised concerns about the inability to export financial data from this product.

Towing Service: Misleading Advertising

A towing service stated in various telephone directory advertisements that service could be obtained at reduced prices and that more than a specified number of tow trucks were available to provide service. Investigation revealed that the low rates were subject to certain conditions and only applicable after initial use of the service and that, in several markets, there were fewer trucks than the ad stated available to provide service.

The company undertook to avoid repeating the statement, avoid using statements that may mislead the public or create a false or misleading general impression, and avoid omitting relevant information that may materially mislead the public.

6 MAINTAINING A MODERN APPROACH TO COMPETITION LAW

For consumers and businesses to receive the full benefit of effective competition law, it is important for the legislation and the Bureau's policies and enforcement guidelines to be reviewed on a regular basis to maintain their currency with developing jurisprudence and economic thought. A modern, up-to-date approach to the legislation also enhances Canada's ability to compete internationally.

The Competition Bureau believes strongly in the value of consultation concerning proposed changes to both the legislation and the Bureau's approach to enforcing the legislation. Consequently, the Bureau actively seeks the opinion of its stakeholders on a number of issues.

Policy Initiative: Draft Immunity Information Bulletin

An important initiative in the Competition Bureau's commitment to keep current and evolve to better detect anti-competitive criminal conduct was the release of a new draft *Immunity Information Bulletin*. The new Bulletin refines the previous draft *Co-operating Parties Bulletin*, draws from recent experiences in investigations of cartel activity, and is consistent with similar policies followed by Canada's trading partners, such as the United States and the European Union.

The Bulletin explains the distinct roles of the Commissioner and the Attorney General and the conditions under which the Commissioner would consider recommending immunity to the Attorney General. The consultation process for providing comments on the draft Bulletin ended after March 31, 2000.

Consultation: Competition Policy and Intellectual Property Rights

Today's economy is based on knowledge and innovation and driven by rapid advancements in information and communications technologies. In this context, intellectual property and intellectual property rights are becoming increasingly important. To provide clarity on how the Bureau will deal with the interface between competition policy and intellectual property rights, the Bureau prepared draft Intellectual Property Enforcement Guidelines. The Guidelines were published for public comment on June 11, 1999 and will be finalized in the next fiscal year.

In the document, the Bureau outlines its guiding principles for dealing with issues involving intellectual property rights and competition law, and explains its analytical approach for determining whether conduct involving intellectual property is anti-competitive. In general, the Bureau takes enforcement action if the conduct involved is proscribed by the *Competition Act* and is something more than the mere exercise of the intellectual property owner's statutory or common-law intellectual property rights.

Bureau Staff: Bridging Program

The Bureau has a dedicated, professional and talented workforce. A vital component of this staff is the support personnel: administrative assistants and clerical workers. This year, the Bureau launched a bridging program to build on these strengths and equip these employees to consider new career opportunities as enforcement support officers. These new positions are designed to complement the work of the Bureau's competition law officers. The duties involve handling evidence, coordinating the administrative and operational

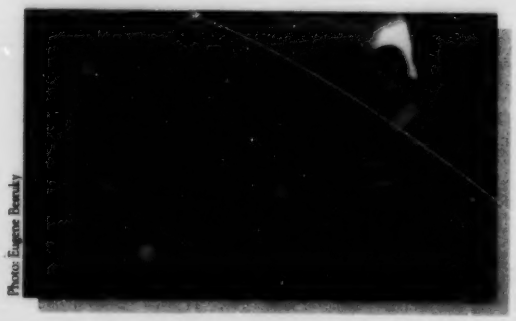


Photo: Eugene Beesley

Here are some of the "new" and enthusiastic enforcement support officers.

side of team projects and handling routine complaints and inquiries.

Over the past year, 11 specially designed training modules were offered to 43 participants in the program. Towards the end of the year, a number of candidates were appointed to newly created positions.

Amendments to the *Competition Act*

On December 27, 1999, amendments to the notifiable transactions provisions of the *Competition Act* and related amendments to the Notifiable Transactions Regulations came into force. Under the new provisions:

- asset securitization transactions are exempt from the notifiable transactions provisions of the Act (section 15 of the Regulations)
- the information required for short- and long-form filings was moved from the Act to the Regulations and revised to be more relevant (sections 16 and 17 of the Regulations)
- the target of a hostile takeover bid is required to supply short- or long-form information following notification by the Commissioner (subsection 114(3) of the Act)
- the Commissioner, subsequent to denial of a request for an advance ruling certificate, is empowered to exempt parties from the obligation to notify and wait the prescribed period (paragraph 113(c) of the Act)
- waiting periods are 14 days after filing short-form information and 42 days after filing long-form information.

Private Members' Bills

Possible changes to the *Competition Act* continued to attract the attention of both the public and members of Parliament, and significant resources were spent during the past year dealing with Private Members' Bills. Below is a list of these Bills and a brief description of the proposed amendments.

Private Members' Bills, 1999–2000

BILL AND SUBJECT	SOME OF THE PROPOSED AMENDMENTS
Bill C-201 (formerly C-235): Vertically Integrated Suppliers	• Requiring vertically integrated suppliers to set retail prices at a level that would cover "marketing costs" and a "reasonable return." • Adding a new civil provision for vertically integrated suppliers similar to paragraph 61(1)(a) of the current criminal provisions.
Bill C-229 (formerly C-409): Deceptive Contests Sent by Mail	• Prohibiting any person from posting a letter with a logo similar to a registered government logo. • Prohibiting Canada Post from transmitting a letter, not in an envelope, that is an invitation to participate in a contest and contains a statement that "the delivery of a prize or other benefit to a participant in the contest, lottery or game is, or is represented to be, conditional on the prior payment of any amount by the participant."
Bill C-438 (replacing C-229): Deceptive Contests Sent by Mail	• Prohibiting any person from delivering printed material conveying the general impression that the recipient has won a prize or advantage, when the distribution of such prize or advantage, or any request for information regarding the recipient, is conditional on the prior payment of a sum of money or specific telephone charges.
Bill C-458: Deceptive Contests Sent by Mail	• Prohibiting any person from distributing printed material that contains a contest, lottery or game of chance whose contents convey the general impression that the recipient has won a prize or advantage, and the distribution of such prize or advantage, or any request for information regarding the recipient, is conditional on the prior payment of a sum of money or specific telephone charges.

side of team projects and handling routine complaints and inquiries.

Over the past year, 11 specially designed training modules were offered to 43 participants in the program. Towards the end of the year, a number of candidates were appointed to newly created positions.

Amendments to the *Competition Act*

On December 27, 1999, amendments to the notifiable transactions provisions of the *Competition Act* and related amendments to the Notifiable Transactions Regulations came into force. Under the new provisions:

- asset securitization transactions are exempt from the notifiable transactions provisions of the Act (section 15 of the Regulations)
- the information required for short- and long-form filings was moved from the Act to the Regulations and revised to be more relevant (sections 16 and 17 of the Regulations)
- the target of a hostile takeover bid is required to supply short- or long-form information following notification by the Commissioner (subsection 114(3) of the Act)
- the Commissioner, subsequent to denial of a request for an advance ruling certificate, is empowered to exempt parties from the obligation to notify and wait the prescribed period (paragraph 113(c) of the Act)
- waiting periods are 14 days after filing short-form information and 42 days after filing long-form information.

Private Members' Bills

Possible changes to the *Competition Act* continued to attract the attention of both the public and members of Parliament, and significant resources were spent during the past year dealing with Private Members' Bills. Below is a list of these Bills and a brief description of the proposed amendments.

Private Members' Bills, 1999–2000

BILL AND SUBJECT	SOME OF THE PROPOSED AMENDMENTS
Bill C-201 (formerly C-235): Vertically Integrated Suppliers	◆ Requiring vertically integrated suppliers to set retail prices at a level that would cover "marketing costs" and a "reasonable return." ◆ Adding a new civil provision for vertically integrated suppliers similar to paragraph 61(1)(a) of the current criminal provisions.
Bill C-229 (formerly C-409): Deceptive Contests Sent by Mail	◆ Prohibiting any person from posting a letter with a logo similar to a registered government logo. ◆ Prohibiting Canada Post from transmitting a letter, not in an envelope, that is an invitation to participate in a contest and contains a statement that "the delivery of a prize or other benefit to a participant in the contest, lottery or game is, or is represented to be, conditional on the prior payment of any amount by the participant."
Bill C-438 (replacing C-229): Deceptive Contests Sent by Mail	◆ Prohibiting any person from delivering printed material conveying the general impression that the recipient has won a prize or advantage, when the distribution of such prize or advantage, or any request for information regarding the recipient, is conditional on the prior payment of a sum of money or specific telephone charges.
Bill C-458: Deceptive Contests Sent by Mail	◆ Prohibiting any person from distributing printed material that contains a contest, lottery or game of chance whose contents convey the general impression that the recipient has won a prize or advantage, and the distribution of such prize or advantage, or any request for information regarding the recipient, is conditional on the prior payment of a sum of money or specific telephone charges.

Private Members' Bills, 1999–2000 *(continued)*

BILL AND SUBJECT	SOME OF THE PROPOSED AMENDMENTS
	◆ Requiring that a committee of the House of Commons, of the Senate or of both Houses of Parliament, on the expiration of five years after the coming into force of this Act, conduct a comprehensive review of the provisions and operation of this Act.
Bill C-402 (formerly C-472): Abuse of Dominant Position	◆ Adding to the current list of examples of anti-competitive conduct in section 78 of the abuse-of-dominant position provisions: (j) requiring a supplier to pay a fee to a retailer as a condition for selling a product, if the fee is unrelated to, or in excess of, the actual costs incurred by the retailer with respect to the product, for the purpose of impeding or preventing a supplier's entry into or expansion in a market; (k) squeezing, by a vertically integrated retailer, of the margin available to an unintegrated person competing with the retailer, for the purpose of impeding or preventing the person's entry into, or expansion in a market; and (l) unilaterally withholding amounts owing to a supplier for some purported reason without the prior agreement of the supplier, for the purpose of disciplining the supplier.
Bill C-349: Vertically Integrated Gasoline Suppliers	◆ Prohibiting vertically integrated gasoline suppliers from operating in the retail market. A vertically integrated gasoline supplier is defined as a corporation that supplies gasoline at retail and: (a) whose retail sales of gasoline represent more than five percent in value of the total of all retail sales of gasoline, (i) in Canada, or (ii) in a province; and (b) who manufactures, or is affiliated with one or more corporations that manufacture more than 20 percent of the gasoline the supplier sells at retail.
Bill C-276: Negative Option Marketing	◆ Prohibiting a bank to which the *Bank Act* applies, a broadcasting undertaking within the meaning of the *Broadcasting Act*, and a Canadian carrier within the meaning of the *Telecommunications Act*, from charging for the provision or sale of a new service unless: (a) the enterprise gives to the client at least once a month for three consecutive months a notice, by any means of communications, including electronic or digital means of communications, containing: (i) a description of the new service, (ii) the date the new service is to begin, (iii) the cost of the new service calculated monthly and annually, (iv) a statement that the new service is not mandatory, (v) a statement that the client may obtain the new service by responding to the enterprise by the means described in the notice, which may be any means of communications, including electronic or digital means of communication, and (vi) any other matter that may be prescribed; and (b) the enterprise has received by any means of communications including electronic or digital means of communication, the express consent of the client for the purchase or reception of the new service by the client.

Private Members' Bills, 1999–2000 *(continued)*

BILL AND SUBJECT	SOME OF THE PROPOSED AMENDMENTS
Bill C-340: Bank Mergers	◆ Amending the merger approval process under the *Bank Act* allowing the Minister of Finance to approve a merger provided: (d) the Minister is advised, in writing, by the Superintendent of Financial Institutions, whether or not the Superintendent has (i) taken control of any applicant or of the assets of any applicant under subsection 648(1), or (ii) taken control of any applicant or the assets of any applicant under subsection 510(1) of the *Trust and Loan Companies Act*, as the case may be, that, in the opinion of the Superintendent, at least one of the applicants is not financially sound and the amalgamation would prevent the applicant from becoming insolvent; or (e) the Superintendent provides the Minister with a written statement informing the Minister that, in the opinion of the Superintendent, none of the applicants is about to become insolvent, the statement is tabled in the House of Commons by the Minister and the amalgamation is approved by a resolution of the House of Commons supported by a majority of the members of that House and a resolution of the Senate supported by a majority of the members of that House.

VanDuzer Report on Anti-competitive Pricing Practices and the *Competition Act*

Following the review of Bill C-235 (reintroduced as Bill C-201 in October 1999) by the House of Commons Standing Committee on Industry, Committee members voted on April 20, 1999 to "review the anti-competitive pricing practices within the *Competition Act* and any related enforcement guidelines and operations of the Competition Bureau."

In order to inform the debate and facilitate the work of the Committee, the Bureau commissioned Professor J. Anthony VanDuzer, Associate Professor, Common Law Section, University of Ottawa, and his colleague, Professor Gilles Paquet, to undertake a study that would assess the adequacy of the pricing provisions in the *Competition Act*, the appropriateness of the Bureau's interpretation and pricing enforcement guidelines, and the suitability of the Bureau's administrative practices, enforcement policy and case selection criteria.

On November 25, 1999, the Commissioner submitted the report to the Standing Committee on Industry. In summary, major findings or recommendations made by Professor VanDuzer included the following:

- The civil review process would be preferable to the current criminal process for all pricing provisions except horizontal price maintenance.
- Enforcement guidelines for predatory pricing and price discrimination should be revised and new guidelines prepared on how the abuse provisions apply to anti-competitive pricing practices, and on the relationship between the horizontal price maintenance and conspiracy provisions.
- The Bureau should develop more jurisprudence concerning predation cases.

In his testimony before the Committee, the Commissioner noted that the report provided a good survey of the pricing provisions of the *Competition Act* and laid out the complex issues involved in enforcing them. As recognized by Professor VanDuzer, for example, a fundamental difficulty in enforcing provisions related to predatory conduct lies in distinguishing between vigorous price competition and predatory pricing. The Commissioner also observed that the Bureau was in the process of reviewing its predatory pricing guidelines as well as developing new guidelines for the Act's abuse-of-dominant-position provisions. He indicated, however, that he was not in favour of shifting completely away from criminal law to deal with anti-competitive pricing practices for a number of reasons.

The complete report, along with the Commissioner's statement, is available on the Bureau's Web site (**http://competition.ic.gc.ca**). The Industry Committee hearings are ongoing.

Private Members' Bills, 1999–2000 *(continued)*

BILL AND SUBJECT	SOME OF THE PROPOSED AMENDMENTS
Bill C-340: Bank Mergers	◆ Amending the merger approval process under the *Bank Act* allowing the Minister of Finance to approve a merger provided: (d) the Minister is advised, in writing, by the Superintendent of Financial Institutions, whether or not the Superintendent has (i) taken control of any applicant or of the assets of any applicant under subsection 648(1), or (ii) taken control of any applicant or the assets of any applicant under subsection 510(1) of the *Trust and Loan Companies Act*, as the case may be, that, in the opinion of the Superintendent, at least one of the applicants is not financially sound and the amalgamation would prevent the applicant from becoming insolvent; or (e) the Superintendent provides the Minister with a written statement informing the Minister that, in the opinion of the Superintendent, none of the applicants is about to become insolvent, the statement is tabled in the House of Commons by the Minister and the amalgamation is approved by a resolution of the House of Commons supported by a majority of the members of that House and a resolution of the Senate supported by a majority of the members of that House.

VanDuzer Report on Anti-competitive Pricing Practices and the *Competition Act*

Following the review of Bill C-235 (reintroduced as Bill C-201 in October 1999) by the House of Commons Standing Committee on Industry, Committee members voted on April 20, 1999 to "review the anti-competitive pricing practices within the *Competition Act* and any related enforcement guidelines and operations of the Competition Bureau."

In order to inform the debate and facilitate the work of the Committee, the Bureau commissioned Professor J. Anthony VanDuzer, Associate Professor, Common Law Section, University of Ottawa, and his colleague, Professor Gilles Paquet, to undertake a study that would assess the adequacy of the pricing provisions in the *Competition Act*, the appropriateness of the Bureau's interpretation and pricing enforcement guidelines, and the suitability of the Bureau's administrative practices, enforcement policy and case selection criteria.

On November 25, 1999, the Commissioner submitted the report to the Standing Committee on Industry. In summary, major findings or recommendations made by Professor VanDuzer included the following:

- The civil review process would be preferable to the current criminal process for all pricing provisions except horizontal price maintenance.
- Enforcement guidelines for predatory pricing and price discrimination should be revised and new guidelines prepared on how the abuse provisions apply to anti-competitive pricing practices, and on the relationship between the horizontal price maintenance and conspiracy provisions.
- The Bureau should develop more jurisprudence concerning predation cases.

In his testimony before the Committee, the Commissioner noted that the report provided a good survey of the pricing provisions of the *Competition Act* and laid out the complex issues involved in enforcing them. As recognized by Professor VanDuzer, for example, a fundamental difficulty in enforcing provisions related to predatory conduct lies in distinguishing between vigorous price competition and predatory pricing. The Commissioner also observed that the Bureau was in the process of reviewing its predatory pricing guidelines as well as developing new guidelines for the Act's abuse-of-dominant-position provisions. He indicated, however, that he was not in favour of shifting completely away from criminal law to deal with anti-competitive pricing practices for a number of reasons.

The complete report, along with the Commissioner's statement, is available on the Bureau's Web site (**http://competition.ic.gc.ca**). The Industry Committee hearings are ongoing.

APPENDIX I: DISCONTINUED CASES

The Bureau initiated a number of formal inquiries into allegations of anti-competitive activity. These inquiries dealt with a range of civil and criminal matters, including the following cases.

Seal Meat Inquiry: Conspiracy, section 45

On May 20, 1998, the Bureau began a formal inquiry into the eastern Canadian processed seal meat industry, following a complaint from six Canadian residents who alleged that certain seal meat processors had entered into an agreement not to compete with each other on price, nor to contest existing markets.

Following a thorough investigation, the Bureau found no evidence to support these allegations. The inquiry was discontinued on May 26, 1999.

Commission Rates Paid to Travel Agents on International Flights: Conspiracy, section 45

On July 5, 1998, the Competition Bureau launched an investigation into allegations that Canadian scheduled air carriers conspired to fix commission rates paid to travel agents for international flights, following receipt of complaints from travel agents in late 1997.

At the conclusion of a thorough two-year investigation, the Bureau determined that commission rates on international flights did not result from any agreement among international airline companies, but rather from competitive market pressures in an evolving marketplace. Accordingly, it closed its investigation.

Nitrogen Fertilizer: Conspiracy, Predatory Pricing and Abuse of Dominant Position, sections 45, 50 and 79

In July 1998, the Competition Bureau initiated an inquiry into a market for nitrogen fertilizers, following a six-resident application from those engaged in the retailing, application and transportation of such fertilizers. The applicants complained that a manufacturer of fertilizers and its vertically integrated distributor were seeking to drive them out of business, by selling the product at unreasonably low retail prices and refusing to supply it to the applicants. After careful examination, the Bureau concluded that the distributor and manufacturer priced the fertilizer and set the terms and conditions of sale in response to market forces and that the distributer did not abuse its market power. Accordingly, the Bureau determined that there was insufficient evidence to support the allegations and closed the inquiry.

Clothing Products: Price Maintenance, section 61

In February 1999, the Competition Bureau began an inquiry into the retail clothing industry, following a complaint from a retailer that a Canadian supplier of an exclusive brand of jeans refused to supply him with these products because of his low prices, and also prevented him from obtaining them elsewhere. As part of its inquiry, the Bureau held a compliance meeting with the supplier, who subsequently provided written assurances that it would comply with the provisions of the Act in the future and would also consider resupplying the complainant. Consequently, the Bureau closed the inquiry.

Provincial Water and Sewer Pipe: Conspiracy, section 45

In February 1998, the Bureau initiated an inquiry into a provincial water and sewer pipe market, following a request from the U.S. government under Article V of the 1995 Canada–U.S. Competition Agreement. An American manufacturer of water and sewer pipe alleged that three Canadian manufacturers had pressured pipe distributors in the province in question to refuse to deal in pipe imported from the U.S.

The evidence the Bureau obtained during its investigation was insufficient to establish a violation of the *Competition Act*. Further, reports of the alleged anti-competitive conduct ceased with the launch of the Bureau's inquiry. Subsequently, the U.S. manufacturer was able to obtain significant business in the province and prices for the pipe in question fell more than 20 percent. In light of these facts, the Canadian manufacturers undertook to create or reinforce compliance programs to ensure that their companies complied with provisions of the Act in future.

Distribution of Video Cassette Products: Conspiracy, Price Discrimination, Promotional Advertising and Price Maintenance, sections 45, 50, 51 and 61

On November 24, 1998, the Competition Bureau initiated an inquiry into the distribution of video cassette products, following a six-resident application alleging that certain video cassette distribution policies in Canada contravened the *Competition Act*. The inquiry did not produce any evidence substantiating the allegations and, therefore, was discontinued on March 31, 2000.

Cemetery Monuments: Conspiracy, Price Discrimination and Abuse of Dominant Position, sections 45, 50 and 79

On July 14, 1998, the Competition Bureau began a formal inquiry into the sale and display of cemetery monuments, following a six-resident application. The complainants alleged that an agreement between a municipality and a monument firm resulted in an unfair advantage for the latter and a significant decrease in market share for local monument retailers, and contravened the *Competition Act*. However, after a thorough investigation, the Bureau determined that the agreement resulted from a public tendering process. Accordingly, the inquiry was discontinued.

Milk: Exclusive Dealing, section 77

On March 16, 1999, the Bureau initiated an inquiry following receipt of a six-resident application under section 9 of the *Competition Act*. The application alleged that a milk producer in Quebec was using exclusive contracts to require retail merchants to buy liquid milk products only from the producer in question.

Subsequent interviews with the complainants revealed that, despite their concerns, the producer had, in fact, never engaged in the use of exclusive contracts. Consequently, there were no grounds to continue the inquiry and it was discontinued on April 28, 1999.

Mobile Street Sweeper Brushes and Brooms and Grader Blades: Refusal to Deal, Abuse of Dominant Position

The inquiry was initiated on March 29, 1996 following the receipt of an application under the *Competition Act* by six Canadian residents. The application alleged that a distributor of mobile street sweeper brushes and brooms and grader blades had engaged in a number of anti-competitive practices in the Alberta market. The allegations included refusal to deal and abuse of dominant market position. Subsequently, the complainants also alleged criminal infractions of bid rigging and price maintenance.

The evidence obtained in this inquiry did not establish the complainants' allegations and a recent tender for these products showed that there was competition in the relevant market. The inquiry was discontinued.

Other Examinations

Auto Glass Industry

After an extensive examination of the Canadian auto glass industry, the Bureau concluded that there were no grounds to warrant an application to the Competition Tribunal for a remedial order. The complainants had alleged that directing practices by auto insurance companies and auto glass networks to preferred auto glass shops favoured auto glass chains and had anti-competitive effects against independent glass shops. It was also alleged that insurance companies, auto glass networks and auto glass chains conspired to reduce competition unduly in the auto glass market. In addition, complainants claimed that prices established by insurance companies, auto glass networks and auto glass chains were below costs and only for the purpose of forcing independent glass shops to exit the market.

The Bureau found that the market is competitive and the new methods introduced by the insurance industry have benefitted consumers because the prices of auto glass services have declined.

Auto Body Repair Industry

After an extensive examination of a major market in the auto body repair industry, the Bureau concluded that the practice of directing insured vehicle owners to preferred shops has not substantially lessened competition. Therefore, there were no grounds to warrant an application to the Competition Tribunal for a remedial order. The complainants claimed that the practice by auto insurance companies of directing insured vehicle owners to preferred auto body shops resulted in reduced business for non-preferred or independent auto body shops and lessened competition in auto body repair services. It was also claimed that insurance companies did the following:

- limited the number of preferred shops, which precluded qualified independent shops from becoming preferred shops
- required preferred shops to provide a discount on the hourly labour rate and on parts, and to cut costs by only using generic replacement parts
- paid independent shops for vehicle repair only at a predetermined labour rate set by the insurance company.

The Bureau recognized the potential for such business practices to be anti-competitive and raise an issue under the *Competition Act* if they led to a substantial lessening of competition. However, the Bureau concluded that the practices had not resulted in, nor were likely to result in, a substantial lessening of competition, and therefore closed the examination.

APPENDIX II: PUBLISHED ARTICLES, 1999–2000

1. Smith, Patricia M., "A Long and Winding Road: TRIPS and the Evolution of an International Competition Framework," *Journal of International Economic Law*, Vol. 2, No. 3, September 1999, pp. 435–440.

2. Monteiro, Joseph and Gerald Robertson, "Recent Trends in Regulatory Interventions (1991–1998)," *Competition Policy Record*, Vol. 19, No. 3, Winter 1998–1999, pp. 46–63.

3. Monteiro, Joseph and Gerald Robertson, "Shipping Conference Legislation in Canada, EEC, and the USA: Background, Emerging Developments, Trends and a Few Major Issues," *Transportation Law Journal*, Vol. 26, No. 2, Spring 1999, pp. 141–204.

4. Sen, Anindya, "Testing the Offset Hypothesis," *Canadian Transportation Research Forum Proceedings Annual Conference*, Montréal, Quebec, May 1999.

5. Monteiro, Joseph and Gerald Robertson, "Amendments to the U.S. *Shipping* Act 1984. How do these Reforms Compare to the Existing Provisions in the *Shipping Conferences Exemption Act*, 1987? Is There Need for Change?," *Competition Policy Record*, Vol. 19, No. 2, Summer/Autumn 1998, pp. 25–33.

6. Kleit, Andrew N. and H. Palsson, "Horizontal Concentration and Anticompetitive Behaviour in the Central Canadian Cement Industry: Testing Arbitrage Cost Hypothesis," *The International Journal of Industrial Organization*, Vol. 17, 1999, pp. 1189–1202.

7. Monteiro, Joseph and Gerald Robertson, "Canadian Transportation Research Forum Bibliography of Proceedings (1983–1999)," Canadian Transportation Research Forum, February 2000, pp. 1–184.

8. Monteiro, Joseph, "Statistics on Canadian Mergers Examined by the Competition Bureau (1986–1998)," *Competition Policy Record*, Vol. 19, No. 3, Winter 1998–1999, pp. 64–71.

9. Ladouceur, Nicole, "Calibrating the Electronic Scales: Tipping the Balance in Favour of a Vigorous and Competitive Marketplace," *Canada-U.S. Law Journal*, Vol. 25, 1999, pp. 295–321.

APPENDIX III: COMPETITION BUREAU CONTACTS

Konrad von Finckenstein
Commissioner of Competition
Tel.: (819) 997-3301
Fax: (819) 953-5013
E-mail: **vonfinckenstein.konrad@ic.gc.ca**

Gaston Jorré
Senior Deputy Commissioner
Mergers
Tel.: (819) 994-1863
Fax: (819) 953-6169
E-mail: **jorre.gaston@ic.gc.ca**

Robert A. Morin
Deputy Commissioner
Compliance and Operations
Tel.: (819) 953-7942
Fax: (819) 953-3464
E-mail: **morin.robert.a@ic.gc.ca**

Gwillym Allen
Acting Deputy Commissioner
Economics and International Affairs
Tel.: (819) 953-7218
Fax: (819) 953-6400
E-mail: **allen.gwillym@ic.gc.ca**

André Lafond
Deputy Commissioner
Civil Matters
Tel.: (819) 997-1209
Fax: (819) 953-8546
E-mail: **lafond.andre@ic.gc.ca**

Harry Chandler
Deputy Commissioner
Criminal Matters
Tel.: (819) 997-1208
Fax: (819) 997-3835
E-mail: **chandler.harry@ic.gc.ca**

Johanne D'Auray
Deputy Commissioner
Fair Business Practices
Tel.: (819) 997-1231
Fax: (819) 953-4792
E-mail: **dauray.johanne@ic.gc.ca**

Nicole Ladouceur
Assistant Deputy Commissioner
Amendments Unit
Tel.: (819) 997-2868
Fax: (819) 953-8535
E-mail: **ladouceur.nicole@ic.gc.ca**

Joanne John
Acting Director
Communications
Tel.: (819) 994-4994
Fax: (819) 953-1877
E-mail: **john.joanne@ic.gc.ca**

Tandy Muir-Warden
Director
Management Policy and Services
Tel.: (819) 997-1073
Fax: (819) 994-7588
E-mail: **muirwarden.tandy@ic.gc.ca**

Gouvernement du Canada | Government of Canada

Rapport annuel du

COMMISSAIRE DE LA CONCURRENCE

POUR L'EXERCICE SE TERMINANT LE 31 MARS 2000

sur l'application et l'administration des lois suivantes :

Loi sur la concurrence

Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation

Loi sur le poinçonnage des métaux précieux

Loi sur l'étiquetage des textiles

Canada

Rapport annuel du

COMMISSAIRE DE LA CONCURRENCE

POUR L'EXERCICE SE TERMINANT LE 31 MARS 2000

sur l'application et l'administration des lois suivantes :

Loi sur la concurrence

Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation

Loi sur le poinçonnage des métaux précieux

Loi sur l'étiquetage des textiles

Cette publication est également offerte par voie électronique sur le Web à l'adresse suivante : **(http://concurrence.ic.gc.ca)**.

Pour obtenir d'autres exemplaires du présent rapport annuel ou des renseignements précis sur les activités du Bureau, s'adresser au Centre des renseignements du Bureau de la concurrence :

Bureau de la concurrence
Industrie Canada
50, rue Victoria
Hull (Québec) K1A 0C9

Téléphone : (819) 997-4282
Numéro sans frais : 1 800 348-5358
ATS (pour malentendants) : 1 800 642-3844
Télécopieur : (819) 997-0324

Courriel : **burconcurrence@ic.gc.ca**
Site Web : **http://concurrence.ic.gc.ca**

Pour obtenir des renseignements sur les dispositions de la *Loi sur la concurrence* relatives aux fusionnements, y compris celles qui ont trait à la présentation d'un avis de transaction proposée, s'adresser à la :

Direction des fusionnements
Bureau de la concurrence
Industrie Canada
50, rue Victoria
Hull (Québec) K1A 0C9

Téléphone : (819) 953-7092
Télécopieur : (819) 953-6169

On peut obtenir cette publication sur demande sous une forme adaptée aux besoins des personnes handicapées. Communiquer avec le Bureau de la concurrence aux numéros ci-dessus.

Autorisation de reproduction : Sauf indication contraire, l'information contenue dans cette publication peut être reproduite, en totalité ou en partie et par tout moyen, sans frais et sans autre autorisation d'Industrie Canada, pourvu qu'une diligence raisonnable soit exercée dans le but d'assurer l'exactitude de l'information reproduite, qu'Industrie Canada soit identifié comme étant la source de l'information et que la reproduction ne soit pas présentée comme une version officielle de l'information reproduite ni comme ayant été faite en association avec Industrie Canada ou avec l'approbation de celui-ci. Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information contenue dans cette publication dans un but commercial, veuillez envoyer un courriel à : **copyright.droitdauteur@pwgsc-tpsgc.gc.ca**

N° de catalogue : RG51-2000
ISBN 0-662-65186-3
53170B

Contient
50 p. 100
de matières
recyclées

Hull (Québec)

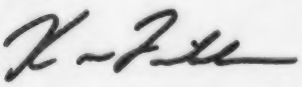
Adresse postale :
Ottawa (Ontario)
K1A 0C9

L'honorable John Manley, C.P., député
Ministre de l'Industrie
Ottawa

Monsieur le Ministre,

J'ai l'honneur de vous présenter, conformément à l'article 127 de la *Loi sur la concurrence*, le rapport suivant pour l'exercice se terminant le 31 mars 2000.

Le commissaire de la concurrence,



Konrad von Finckenstein, c.r.

MESSAGE DU COMMISSAIRE

Se voulant avant-gardiste, le Bureau de la concurrence cherche toujours à prévoir ce que nous réserve l'avenir afin d'être prêt à relever les défis qui surviendront. Cependant, le rapport annuel nous donne l'occasion de nous retourner vers le passé pour réfléchir aux défis que nous avons relevés et aux choses que nous avons accomplies au cours de la dernière année.

Cette dernière année, la visibilité du Bureau s'est sensiblement développée et ce, pour plusieurs raisons. D'abord, le Bureau a été appelé à examiner plusieurs fusionnements extrêmement complexes, qui sont passés en revue au chapitre 4 de ce rapport. Au premier plan figure l'acquisition des Lignes aériennes Canadien International par Air Canada. Le Bureau a conclu que vu les circonstances, le fusionnement était préférable à la faillite de Canadien pourvu qu'Air Canada prenne divers engagements clés qui favoriseraient la concurrence. Néanmoins, notre travail auprès de l'industrie des transports aériens n'est pas terminé et je suis persuadé que nous consacrerons encore temps et ressources à cette question dans l'année qui vient.

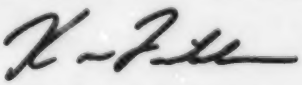
Cette année, le Bureau est aussi intervenu pour prévenir des agissements anticoncurrentiels dans plusieurs cas importants, y compris certains impliquant de grands cartels (voir chapitre 5). Les amendes reliées aux cartels internationaux ont dépassé 100 millions de dollars cette année. À elle seule, une société a été contrainte de payer 48 millions de dollars en amendes par suite de son rôle dans un complot international de fixation des prix et de répartition des parts de marché pour neuf produits vitaminiques. C'est la plus forte amende jamais imposée dans l'histoire juridique canadienne. De plus, les prix de l'essence ont encore attiré beaucoup d'attention au cours de l'année et le Bureau a consacré d'importantes ressources au traitement des plaintes à ce sujet.

Cette année a vu une intense activité du Bureau dans ses rapports avec le Parlement (voir chapitre 6). Des modifications possibles à la *Loi sur la concurrence* ont continué de susciter l'intérêt des députés, qui ont présenté un nombre inédit de projets de loi d'initiative parlementaire. En outre, le Bureau a comparu devant le Comité permanent de l'industrie de la Chambre

des communes dans le cadre de ses audiences sur les pratiques anticoncurrentielles de fixation des prix et la *Loi sur la concurrence*.

Cette année toujours, le Bureau a poursuivi son œuvre de sensibilisation du public aux questions reliées à trois lois normatives : la *Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation*, la *Loi sur le poinçonnage des métaux précieux* et la *Loi sur l'étiquetage des textiles*. En coopération avec plusieurs organismes gouvernementaux et non gouvernementaux, le Bureau a rédigé un projet de *Guide sur l'étiquetage et la publicité concernant les aliments pour animaux familiers*. Le Bureau continue de s'associer à d'autres ministères ainsi qu'à des représentants de l'industrie et des consommateurs pour harmoniser les exigences en matière d'étiquetage et ainsi faciliter le commerce des textiles et des vêtements.

J'ai mentionné à peine quelques-unes des multiples activités entreprises par le Bureau en 1999-2000. Bien d'autres encore sont décrites dans les pages qui suivent. Toutes ces réalisations sont dues au travail acharné et au dévouement du personnel du Bureau. Leur engagement sera un atout inestimable pour faire face aux changements et aux nouveaux défis de l'année à venir.



Konrad von Finckenstein, c.r.

LA STRUCTURE ORGANISATIONNELLE DU BUREAU DE LA CONCURRENCE

Le Bureau compte un effectif de 296 personnes travaillant dans la région de la capitale nationale et de 86 affectées à sept bureaux régionaux. Comme l'indique l'organigramme ci-dessous, le Bureau est divisé en six directions.

Le commissaire de la concurrence est le dirigeant du Bureau de la concurrence; il est responsable de l'administration et de l'application de la *Loi sur la concurrence*, de la *Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation*, de la *Loi sur le poinçonnage des métaux précieux* et de la *Loi sur l'étiquetage des textiles*.

La Direction des fusionnements est chargée de l'examen des transactions de fusionnement. Si les ventes ou les actifs combinés des parties à la transaction dépassent 400 millions de dollars et que la valeur de la transaction dépasse 35 millions de dollars, un préavis doit être déposé à l'Unité des préavis de la Direction des fusionnements.

La Direction de la conformité et des opérations est chargée de l'élaboration du programme de conformité du Bureau, de sa politique d'application, des communications et de l'éducation du public. Elle est également chargée des activités de planification, d'administration et d'informatique.

La Direction de l'économie et des affaires internationales coordonne les activités de coopération internationale et la formulation de politiques liées à diverses tribunes internationales consacrées à la concurrence, et assure la liaison avec les instances étrangères et d'autres ministères et organismes publics. Relativement à des affaires précises, la Direction produit des analyses économiques et dispense des conseils aux directions chargées de l'application de la loi. Elle fournit aussi des analyses et des conseils sur des questions touchant la politique d'application et les modifications législatives ainsi qu'en vue d'interventions au chapitre de la réglementation. Elle fournit également des conseils et des recommandations sur la politique de la concurrence à d'autres ministères et organismes.

La Direction des affaires civiles enquête sur les agissements anticoncurrentiels, par exemple l'abus de position dominante, et sur les contraintes imposées aux consommateurs par des fournisseurs, comme le refus de vendre, l'exclusivité et les ventes liées. Elle est également chargée des interventions du Bureau devant les organismes de réglementation et les tribunaux fédéraux et provinciaux.

La Direction des affaires criminelles enquête sur les infractions criminelles reliées aux agissements anticoncurrentiels, dont les complots qui limitent indûment la concurrence, les truquages d'offres, la discrimination par les prix, les prix d'éviction et le maintien des prix. Elle est également responsable de l'Unité des modifications qui s'assure que les dispositions de la *Loi sur la concurrence* et des lois sur l'étiquetage demeurent pertinentes.

La **Direction des pratiques loyales des affaires** est chargée de l'administration et de la mise en application des dispositions de la *Loi sur la concurrence* qui ont trait aux indications fausses ou trompeuses ou aux pratiques commerciales trompeuses, y compris celles touchant le télémarketing trompeur, les indications relatives au prix habituel et les concours publicitaires. La Direction est aussi chargée de l'administration et de l'application de la *Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation*, de la *Loi sur le poinçonnage des métaux précieux* et de la *Loi sur l'étiquetage des textiles*. La Direction des pratiques loyales des affaires mène ses activités par l'entremise d'un réseau de bureaux situés dans les régions de l'Atlantique, du Québec, de la Capitale nationale, de l'Ontario, des Prairies et du Pacifique.

TABLE DES MATIÈRES

1. Introduction 1

2. Communiquer avec les Canadiennes et les Canadiens 2

3. Promouvoir la concurrence 4

4. Examiner les fusionnements 16

5. Prévenir les agissements anticoncurrentiels 25

6. Maintenir une approche moderne par rapport à la législation en matière de concurrence 30

Annexe I : Affaires abandonnées 35

Annexe II : Articles publiés (1999-2000) 38

Annexe III : Personnes-ressources au Bureau de la concurrence 39

1 INTRODUCTION

Le présent rapport décrit le travail accompli par le Bureau de la concurrence au cours de l'exercice se terminant le 31 mars 2000 en vertu des quatre lois relevant de sa compétence :

- la *Loi sur la concurrence*;
- la *Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation* (autres que les denrées alimentaires);
- la *Loi sur le poinçonnage des métaux précieux*;
- la *Loi sur l'étiquetage des textiles*.

Le Bureau de la concurrence s'efforce de créer un environnement dans lequel la population canadienne peut profiter des avantages de prix plus bas, d'un bon choix de produits et de services de qualité dans un marché vigoureux et sain. Cela se fait en promouvant et en maintenant la concurrence sur le marché.

Le présent rapport examine les activités du Bureau au cours de la dernière année et explique comment les Canadiennes et les Canadiens en bénéficient. On peut obtenir des données statistiques et des références juridiques sur le site Web du Bureau (**http://concurrence.ic.gc.ca**).

Ce rapport regroupe les activités du Bureau comme suit :

- communiquer avec les Canadiennes et les Canadiens;
- promouvoir la concurrence;
- examiner les fusionnements;
- prévenir les agissements anticoncurrentiels;
- maintenir une approche moderne par rapport à la législation en matière de concurrence.

Approche — Continuum d'observation de la loi

L'approche du Bureau en matière d'application et d'administration de ses lois a évolué pour tenir compte des changements qui surviennent constamment dans les milieux économiques et commerciaux. L'élargissement des responsabilités du Bureau, les modifications législatives introduites cette année et la nécessité d'utiliser efficacement les ressources financières et humaines figurent parmi les éléments qui ont mené à l'adoption d'une approche globale et équilibrée.

Le Continuum d'observation de la loi intègre les divers outils d'éducation, de conformité et de mise en application de la loi que le Bureau a élaboré au fil des ans. Ces types d'outils se complètent tous les uns les autres et fonctionnent de façon interdépendante pour favoriser au mieux l'observation de la loi.

Grâce à cette approche, le Bureau est en mesure de choisir l'outil qui convient le mieux pour résoudre les questions soulevées par toute situation donnée. Les activités d'éducation sont conçues pour renseigner le milieu des affaires sur les lois et la façon dont elles sont appliquées. Le Bureau facilite l'observation de la loi au moyen d'outils comme les préavis, les inspections ciblées et les consultations ainsi qu'en favorisant la conformité volontaire à la loi au moyen notamment d'avis consultatifs, de programmes de conformité des entreprises et de codes volontaires.

L'éventail des mesures du Bureau face aux cas de non-conformité comprend d'autres instruments de règlement des cas comme la persuasion et le consentement. Lorsqu'il n'est pas approprié ou souhaitable de résoudre un cas de façon consensuelle, le Bureau n'hésite pas à adopter une approche confrontationnelle. L'approche du Continuum ne signifie pas que le Bureau est indulgent à l'égard de ceux qui se livrent à des agissements anticoncurrentiels. Lorsque les faits révèlent de graves violations des dispositions criminelles de la *Loi sur la concurrence*, le Bureau soumet le cas au procureur général du Canada avec recommandation d'entreprendre des poursuites en appliquant la loi dans toute sa rigueur. Dans les affaires civiles, lorsqu'il n'est pas possible de trouver des solutions raisonnables au moyen d'ordonnances par consentement ou par d'autres moyens, le Bureau n'hésite pas à soumettre une requête au Tribunal de la concurrence.

2 COMMUNIQUER AVEC LES CANADIENNES ET LES CANADIENS

Le Bureau de la concurrence surveille couramment les marchés et rend fréquemment visite à des entreprises, des acteurs de l'industrie et des parties intéressées. Il compte également sur la population canadienne pour l'informer des activités qu'elle soupçonne d'être anticoncurrentielles.

Le Bureau dispose d'un Centre des renseignements extrêmement efficace, qui est souvent le premier point de contact du public auprès du Bureau. Des agents répondent à la ligne 1-800 de 8 h à 20 h (heure normale de l'Est), donnant les renseignements demandés, enregistrant les plaintes et redirigeant les appels au besoin. En 1999-2000, le Centre a reçu 47 975 demandes, dont 2 542 par Internet. Toutes les demandes de renseignements sont traitées de façon confidentielle et toutes les questions pertinentes sont rapidement transmises à la Direction appropriée.

Photo : Eugene Barsky

À l'écoute des Canadiennes et des Canadiens

Les communications font toujours partie intégrante des activités du Bureau. L'approche du Bureau en communications est fondée sur la conviction que de bonnes communications augmentent la sensibilisation au rôle du Bureau et favorise l'observation de la loi par les entreprises. Au sein du Bureau, la Direction des communications coopère avec toutes les directions pour assurer la mise en œuvre d'une approche coordonnée et cohérente.

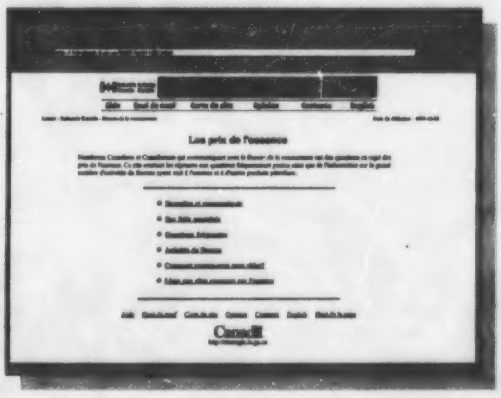
Afin de savoir ce que les entreprises canadiennes et le grand public pensaient de la façon dont le Bureau communique avec eux, il a organisé des groupes de discussions à Toronto et à Montréal, et un sondage pancanadien a été mené. Les résultats de cette recherche effectuée en mars 2000 aideront le Bureau à rendre ses activités de communication plus efficaces.

Le site Web

Le site Web du Bureau est son principal outil de communication. Pour l'ensemble de 1999, l'achalandage a presque doublé pour atteindre 2000 consultations par jour. Le site Web permet aux intéressés d'être immédiatement renseignés des décisions, des activités et des communiqués de presse du Bureau, et leur donne un accès rapide aux lois ainsi qu'aux politiques et lignes directrices du Bureau. Plus de 1 500 personnes sont abonnées au site Web et ainsi avisées dès que de nouvelles informations sont disponibles. Le service est offert à quiconque, au Canada ou à l'étranger, est intéressé par les activités du Bureau de la concurrence.

En octobre, le Bureau a inauguré une nouvelle section consacrée aux prix de l'essence au Canada. Elle résume le rôle du Bureau en la matière et ses activités depuis 1986.

Au moyen d'applications informatiques commerciales, le Bureau s'efforce par ailleurs de faciliter la tâche d'accéder à l'information et de commander certains produits. Des dépliants d'information, des allocutions et d'autres produits d'information du Bureau peuvent être trouvés sur le site Web. Les consommateurs et



les entreprises peuvent aussi y soumettre des demandes de renseignements et des plaintes en utilisant le formulaire en ligne du Bureau, demander un numéro CA concernant les textiles en vertu de la *Loi sur l'étiquetage des textiles* et régler les redevances afférentes, demander un avis consultatif relié à tout aspect de la *Loi sur la concurrence* et en régler les frais. En outre, le Bureau offrira bientôt aux entreprises se fusionnant la possibilité de déposer les préavis requis en ligne en utilisant des technologies évoluées et sécuritaires de chiffrage.

L'an 2000

Le Bureau a consacré cette année d'importants efforts à ses préparatifs au passage à l'an 2000. Le personnel de la technologie informatique s'est assuré que l'équipement et les logiciels du Bureau étaient compatibles en vue de l'an 2000 et qu'ils fonctionneraient sans interruption durant la période délicate de la transition. Le Bureau a aussi participé activement à l'exercice d'Industrie Canada de planification de la poursuite des activités. Il a cerné les fonctions essentielles et mis au point des plans pour assurer que ces services puissent continuer à être livrés en cas de perturbation. Les plans d'urgence découlant de ces activités sont aussi utiles pour les interruptions de service qui pourraient être entraînées par d'autres urgences.

Initiative d'éducation en matière de télémarketing

Cette dernière année, le Centre des renseignements du Bureau a distribué à lui seul 3 114 dépliants sur les pratiques de télémarketing trompeuses (1454 dépliants *Le télémarketing trompeur* et 1660 dépliants *Combattez la fraude par téléphone, c'est un piège!*) ainsi que 58 vidéos (31 *Attention arnaque!* et 27 *Combattez la fraude par téléphone, c'est un piège!*). De plus, le Bureau a distribué ces documents par l'entremise de partenaires qui ont organisé tout au long de l'année des séances d'information sur les pratiques de télémarketing trompeuses destinées à divers groupes et associations. Les dépliants sont aussi publiés sur le site Web du Bureau et on peut obtenir les vidéos gratuitement au Centre des renseignements du Bureau.

Allocutions

Des représentants du Bureau ont prononcé des allocutions sur une variété de sujets au cours de l'année écoulée, y compris : les dispositions de la *Loi sur la concurrence*; les modalités d'application de la Loi pour des industries données; les tendances en matière d'amendes; les changements proposés à la politique du Bureau sur l'immunité; la coopération internationale dans l'application de la loi; le télémarketing trompeur et la publicité dans Internet. On peut trouver la liste complète des allocutions prononcées par le personnel du Bureau en visitant son site Web (**http://concurrence.ic.gc.ca** — cliquer sur Publications et discours).

De plus, le personnel du Bureau a écrit plusieurs articles pour des publications scientifiques. On en trouvera des exemples en annexe II.

Information et avertissements

Le Bureau émet périodiquement des communiqués de presse et des avis prévenant le public de possibles activités illégales ou trompeuses dans le marché. En 1999-2000, il a mis en garde la population canadienne au sujet de loteries frauduleuses, de stratagèmes de vente pyramidale ainsi que de risques à l'achat de bijoux et dans les concours de « grattez pour gagner ».

En outre, le Bureau a publié quatre bulletins d'information résumant l'approche adoptée par le commissaire pour l'application d'importantes nouvelles dispositions de la Loi sur la concurrence qui sont entrées en vigueur le 18 mars 1999, à savoir :

- Indications et pratiques commerciales trompeuses : Choix entre le régime criminel ou civil de la *Loi sur la concurrence*;
- Article 52.1 de la *Loi sur la concurrence* — Télémarketing;
- Paragraphes 74.01(2) et 74.01(3) de la *Loi sur la concurrence* — Indications relatives au prix habituel;
- L'interception des communications privées et la *Loi sur la concurrence*.

Les bulletins contiennent les lignes directrices qui ont été élaborées en consultation avec des parties intéressées et des groupes de défense des consommateurs. On peut en obtenir des exemplaires en téléphonant au Centre des renseignements au 1 800 348-5358 ou au (819) 997-4282. Les communiqués de presse, les avis et les bulletins d'information sont disponibles sur le site Web du Bureau (**http://concurrence.ic.gc.ca**).

3 PROMOUVOIR LA CONCURRENCE

Le Bureau de la concurrence joue un rôle proactif en promouvant activement la concurrence sur le marché. À ce titre, il est intervenu devant des commissions et des tribunaux fédéraux et provinciaux et y a fait des représentations; il a encouragé et facilité la conformité volontaire à la loi; et il a joué un rôle de meneur dans diverses questions reliées à la politique antitrust internationale.

Interventions

En tant que défenseur de la concurrence désigné par la loi, le commissaire a l'autorité d'intervenir de plein droit devant les instances fédérales et avec autorisation devant des instances provinciales. En faisant ces interventions, le but visé est de présenter objectivement une analyse économique de la concurrence.

Les interventions du Bureau à l'égard de la déréglementation de certaines industries servent en même temps à deux fins. D'abord, elles veulent soutenir et promouvoir un environnement concurrentiel. Ensuite, elles assurent que s'il faut une réglementation, qu'elle soit formulée de façon à perturber le moins possible la concurrence et l'efficacité sur les marchés touchés.

En 1999-2000, le Bureau a fait plusieurs interventions importantes dans une variété de dossiers allant de la politique de contingentement dans l'industrie ontarienne de la volaille à la commercialisation du gaz naturel à la suite de la déréglementation au Nouveau-Brunswick. Le tableau présenté aux pages 5 à 10 résume les interventions du Bureau au cours de la dernière année.

Interventions

En tant que défenseur de la concurrence désigné par la loi, le commissaire a l'autorité d'intervenir de plein droit devant les instances fédérales et avec autorisation devant des instances provinciales. En faisant ces interventions, le but visé est de présenter objectivement une analyse économique de la concurrence.

Interventions du Bureau de la concurrence en 1999-2000

SECTEUR INDUSTRIEL ET NATURE DU PROBLÈME	INTERVENTION DU BUREAU DE LA CONCURRENCE	RÉSULTATS ET AVANTAGES POTENTIELS POUR LES CANADIENS
Diffusion, télécommunications et nouveaux médias (Internet)		
Radiodiffusion Critères et modifications à la réglementation relatifs aux conventions de gestion locale entre radiodiffuseurs. (CRTC AP 1999-55 et AP 1999-176)	Le Bureau a réitéré sa position voulant que le CRTC devrait examiner les accords de gestion des stations de radio à la lumière du contenu et des objectifs culturels de la *Loi sur la radiodiffusion*, et traiter des incidences sur la concurrence dans les marchés locaux de la publicité radiophonique à la lumière de la *Loi sur la concurrence*.	Le CRTC a annoncé sa décision le 1er novembre 1999. Il a choisi de ne pas adopter les recommandations du Bureau; il examinera et approuvera les accords de gestion des stations de radio, y compris en ce qui concerne leur incidence sur les concurrents et concurrents éventuels dans les marchés locaux de la radio. Il limitera en général les accords de gestion des stations de radio au nombre de stations qui peuvent habituellement appartenir à un même propriétaire selon sa politique en la matière. Le Bureau s'inquiète de ce que cette approche crée une défense fondée sur les actes réglementés, faisant que les exploitants de stations peuvent minimiser la concurrence dans le marché de la publicité radiophonique.
Cadre de réglementation pour les nouveaux services spécialisés et de télévision payante numériques (CRTC AP 1999-19)	Le Bureau a fait valoir que le CRTC devrait permettre à la concurrence et aux forces du marché de jouer un plus grand rôle à l'égard des objectifs de la *Loi sur la radiodiffusion*, y compris celui de favoriser l'étendue des choix offerts. Le nouveau cadre de réglementation devrait prévoir que l'octroi de licences est fondé sur le principe de l'accès libre au marché; établir des critères clairs pour l'attribution d'une licence, y compris à l'égard du contenu canadien; et laisser le plus de latitude possible au jeu de la concurrence entre programmeurs. Les considérations financières et concurrentielles ne devraient pas intervenir dans l'octroi de licences. Chaque détenteur de licence devrait être libre de chercher sa propre niche en matière de programmes. Le CRTC devrait renoncer à son approche limitant l'octroi de licences à une par genre. Les règles applicables à l'étagement, la mise en bloc et l'assemblage devraient être sensiblement assouplies ou éliminées.	Le CRTC a décidé d'octroyer des licences selon deux différentes catégories de services, définies en fonction surtout de la quantité de contenu canadien. Dans cette décision, le CRTC a choisi de limiter les possibilités de concurrence s'offrant aux nouveaux services spécialisés et de télévision payante afin de servir d'autres objectifs, en particulier celui d'assurer la diversité des programmes et la survie des nouveaux services qui sont tenus à des exigences élevées en matière de contenu canadien, tout en protégeant les détenteurs de licence actuels. Il en découle que tous les nouveaux concurrents devront trouver leur propre niche de programmation pour pouvoir obtenir une licence.

Interventions du Bureau de la concurrence en 1999-2000 *(suite)*

SECTEUR INDUSTRIEL ET NATURE DU PROBLÈME	INTERVENTION DU BUREAU DE LA CONCURRENCE	RÉSULTATS ET AVANTAGES POTENTIELS POUR LES CANADIENS
Télédiffusion Le CRTC a proposé que son Règlement sur la télévision payante de 1990 soit modifié pour assurer que les titulaires de services de télévision payante n'acquièrent pas le droit exclusif ou tout autre privilège de distribution d'une émission à la carte. (CRTC AP 1999-83)	Le Bureau a appuyé la proposition, la jugeant appropriée pour assurer que de nouveaux concurrents en distribution de radiodiffusion ont un accès égal aux émissions à la carte et puissent ainsi faire concurrence efficacement aux entreprises de télévision par câble. En outre, cette politique serait cohérente en regard des instructions du gouverneur en conseil au CRTC à l'égard des systèmes de radiodiffusion directe par satellite (SRD). Celles-ci interdisent l'exclusivité ou tout autre privilège de distribution d'émissions à la carte en faveur d'une entreprise de télévision payante par SRD.	À la fin de 1999-2000, le CRTC n'avait pas encore rendu sa décision. Il pourrait être plus facile à de nouveaux concurrents de faire de la distribution de radiodiffusion par lien terrestre, par la technologie du sans-fil ou par satellite en concurrence avec les entreprises de télévision par câble.
Diffusion, télécommunications et nouveaux médias — suivi de dossiers mentionnés dans le rapport de 1998-1999		
Politique en matière de télédiffusion Une vaste gamme de problèmes reliés à l'industrie canadienne de la télédiffusion ont été examinés. (CRTC AP 1998-44 et AP 1999-97)	Les observations soumises par le Bureau insistaient sur deux points : a) le fait qu'il soit souhaitable d'éliminer le test d'entrée sur le marché (défini en fonction de l'incidence économique) dans l'octroi de licence à de nouvelles entreprises locales de diffusion; b) le rôle du Bureau dans l'examen des fusionnements entre télédiffuseurs, dans l'éventualité où les restrictions actuelles à la propriété seraient assouplies.	Le CRTC a annoncé sa décision le 11 juin 1999 (*La politique télévisuelle au Canada : Misons sur nos succès*). Le CRTC a décidé de maintenir sa politique actuelle voulant que nul ne puisse être propriétaire dans un même marché de plus d'une station en direct diffusant en une langue donnée. Cette politique atténuera les préoccupations quant aux éventuels effets sur la concurrence d'une plus grande concentration dans les marchés locaux de publicité télévisée. La décision du CRTC ne traitait pas de la question des critères dans l'octroi de licences supplémentaires pour des services de télévision en direct.
Services de télécommunication internationale Téléglobe demandait au CRTC la déréglementation complète et inconditionnelle de ses services téléphoniques Canada-outremer de gros, lesquels relient le Canada à 240 destinations. (Décision Télécom CRTC 99-14)	Le Bureau a appuyé la requête étant donné que de récentes décisions du CRTC, des changements dans la politique gouvernementale et des innovations technologiques ont, ensemble, réduit les barrières à l'entrée et privé Téléglobe de son monopole. Par conséquent, de nouvelles entreprises peuvent faire concurrence à Téléglobe sur le marché de gros des services téléphoniques Canada-outremer.	Le CRTC a annoncé sa décision le 28 septembre 1999. Il renonce inconditionnellement à réglementer les tarifs de Téléglobe, ses accords avec des tierces parties et tout autre aspect des ses activités. Le CRTC conservera uniquement son pouvoir de réglementation en ce qui concerne les informations confidentielles des clients. Il en a découlé pour les consommateurs canadiens une diminution constante du coût des communications téléphoniques outremer.

Interventions du Bureau de la concurrence en 1999-2000 *(suite)*

SECTEUR INDUSTRIEL ET NATURE DU PROBLÈME	INTERVENTION DU BUREAU DE LA CONCURRENCE	RÉSULTATS ET AVANTAGES POTENTIELS POUR LES CANADIENS
Signaux de télévision par satellite L'élimination des restrictions imposées à l'égard des signaux de réseaux américains de télévision transmis par des satellites américains. (CRTC AP 1998-60 et AP 1999-72)	Le Bureau avait fait valoir qu'il serait souhaitable d'éliminer les restrictions aux possibilités d'accès des distributeurs de télédiffusion canadiens (les câblodistributeurs) aux émissions transmises par des satellites américains.	Le 26 avril 1999, le CRTC a annoncé une décision majoritaire qui n'approuvait pas la proposition visant à autoriser les distributeurs de télédiffusion à recevoir les signaux de réseaux américains directement de fournisseurs de services américains utilisant des satellites américains. Deux opinions dissidentes ont été exprimées.
Services de radiodiffusion non traditionnels, dont Internet et les nouveaux médias en ligne La mesure dans laquelle Internet et les nouveaux médias en ligne doivent être réglementés en vertu de la *Loi sur la radiodiffusion*. (CRTC AP 1998-20/1998-82 CRTC AP 1999-84/télécom AP 99-14)	Le Bureau a fait valoir que, compte tenu de l'évolution d'Internet et des nouveaux médias en ligne, le CRTC devait lancer un processus de transition portant sur la façon dont l'industrie de la radiodiffusion traditionnelle est réglementée. Le Bureau a également insisté sur l'importance de veiller à ce que les codes volontaires de l'industrie des nouveaux médias soient conformes à la *Loi sur la concurrence*.	Le 17 mai 1999, le CRTC a annoncé sa décision, voulant qu'il ne réglemente pas les nouveaux médias sur Internet. Il a exprimé sa préoccupation que toute tentative de réglementer les nouveaux médias au Canada risquerait d'entraîner pour l'industrie un handicap concurrentiel sur le marché mondial. Cette décision permet aux forces du marché de jouer librement à l'égard des nouveaux médias, ce qui permet aux fournisseurs de services canadiens de se développer et de demeurer concurrentiels à l'échelon mondial.
Énergie		
Code standard de service et d'approvisionnement en électricité en Ontario Le prix et la fourniture d'un approvisionnement standardisé, et des restrictions commerciales reliées aux obligations des distributeurs en vertu de la *Loi sur l'électricité* de l'Ontario. Le code standard de service et d'approvisionnement définit le service de base qui sera fourni à la plupart des clients lorsque le marché ontarien de l'électricité sera ouvert à la concurrence.	Le Bureau est intervenu lors d'une audience de la Commission de l'énergie de l'Ontario pour appuyer des mesures qui permettront la concrétisation des avantages potentiels de la concurrence pour tous les consommateurs et pour l'économie ontarienne. Le Bureau s'est prononcé en faveur d'un service d'approvisionnement transmettant directement aux consommateurs les avantages de la concurrence dans le marché du gros et prévoyant la facturation budgétaire pour protéger les consommateurs des fluctuations des prix.	La Commission a opté pour une politique qui est en grande partie compatible avec les recommandations du Bureau. Il a adopté une forme de méthode du prix du marché du gros pour le service de base des clients résidentiels et des petites entreprises, et une méthode imputant directement le prix du gros, dans le cas des grands clients.

Interventions du Bureau de la concurrence en 1999-2000 *(suite)*

SECTEUR INDUSTRIEL ET NATURE DU PROBLÈME	INTERVENTION DU BUREAU DE LA CONCURRENCE	RÉSULTATS ET AVANTAGES POTENTIELS POUR LES CANADIENS
Gaz naturel au Nouveau-Brunswick La réglementation des agissements des distributeurs et détaillants de gaz naturel dans la province du Nouveau-Brunswick. Mise sur pied d'un cadre de réglementation en vue de la prochaine commercialisation du gaz naturel dans cette province.	Les observations soumises par le Bureau examinaient la législation et la politique du Canada en matière de concurrence ainsi que les rôles et responsabilités que devraient jouer la Commission des entreprises de service public du Nouveau-Brunswick et le Bureau de la concurrence à l'égard du marché du gaz naturel au Nouveau-Brunswick. Il a également exposé les principes de concurrence qui devraient être pris en considération et formulé des commentaires sur des questions précises relatives au code de conduite.	La Commission a pris des décisions sur certaines questions et en a transmis d'autres à un groupe de travail de l'industrie. Elle a notamment décidé d'accepter un code de conduite proposé pour les détaillants, d'exiger des rapports périodiques de la part des détaillants, d'exiger la divulgation par l'entreprise de distribution de toutes les modalités dans le cas de partage de services avec une affiliée et de permettre la publicité conjointe afin de favoriser l'égalité des chances sur le marché.
Autres interventions		
Volaille — Ontario En avril 1998, sous l'égide de la Commission de commercialisation des produits agricoles de l'Ontario, un comité a élaboré une politique de contingentement des poulets vivants alloués aux transformateurs ontariens.	Le Bureau a examiné la politique et exprimé ses préoccupations auprès de la Commission. En particulier, dans ses observations, le Bureau a souligné le risque de limiter le choix des grands acheteurs de poulet, de perpétuer la répartition actuelle des parts de marché entre transformateurs et d'augmenter les obstacles à l'entrée pour les nouveaux transformateurs. De l'avis du Bureau, il y a principalement deux façons de rendre l'industrie plus concurrentielle : a) en rétablissant un véritable système ascendant ou b) en continuant de gérer l'offre par l'entremise des Producteurs de poulet de l'Ontario mais en permettant à la concurrence d'en déterminer la répartition. Un véritable système ascendant est axé sur les exigences du marché plutôt que celles des transformateurs individuels. Il motive les transformateurs à réagir à la concurrence éventuelle, il augmente pour les acheteurs les possibilités de choix entre les transformateurs et il permet l'arrivée de nouveaux transformateurs.	À la suite de ses audiences visant à déterminer un processus de contingentement des poulets vivants entre les transformateurs ontariens, en septembre et octobre 1999, la Commission a annoncé sa décision le 1er décembre 1999. Les éléments clés en sont les suivants : les prix du poulet seront déterminés en fonction d'une formule; l'offre sera déterminée selon un système ascendant; les nouveaux concurrents recevront une allocation de l'offre, et les Producteurs de poulet de l'Ontario établiront une politique en matière d'exportation prévoyant la possibilité de contrats entre transformateurs individuels et producteurs à l'égard du prix et des quantités. Ces changements permettront une approche davantage axée sur le marché en ce qui concerne l'offre de poulets, ce qui en bout de ligne profitera aux consommateurs.

Interventions du Bureau de la concurrence en 1999-2000 *(suite)*

SECTEUR INDUSTRIEL ET NATURE DU PROBLÈME	INTERVENTION DU BUREAU DE LA CONCURRENCE	RÉSULTATS ET AVANTAGES POTENTIELS POUR LES CANADIENS
Services de déménagement des articles de ménage — Examen de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC) — Demande de propositions La demande de propositions est un document d'appel d'offres qui énonce les conditions à respecter dans les déménagements d'employés du gouvernement et dans la répartition de ces déménagements entre déménageurs. Des représentants de l'industrie du déménagement se sont dits inquiets du fait que leur inadmissibilité à présenter des offres de services pour les contrats gouvernementaux les handicapait sur le marché. Puisque le contrat de TPSGC pour le déménagement d'articles de ménage est le plus grand du genre au Canada, il a une grande incidence sur l'industrie du déménagement et sur la concurrence qui y règne.	Le Bureau a examiné la demande de propositions et adressé plusieurs recommandations au Comité interministériel sur les services de déménagement des articles de ménage (CIM) qui établit la politique de déménagement de TPSGC, dont les suivantes : ◆ assouplir les normes de base, étant donné que les normes actuelles limitent le nombre d'entreprises admissibles; ◆ exiger soit la suspension de la clause d'exclusivité aux fins de la soumission, soit l'annulation de la règle niant le droit de refus; ◆ prévoir que les taux de référence et les taux des intrants (les coûts associés à la prestation du service) soient fondés sur une vaste consultation et fixés par TPSGC plutôt que par les entreprises; ◆ simplifier la demande de propositions pour qu'elle soit plus facile à comprendre pour les déménageurs.	Le CIM étudie actuellement ces recommandations, entre autres.
Enquête d'intérêt public devant le Tribunal canadien du commerce extérieur (TCCE) Petits pots d'aliments pour bébés.	Le Bureau de la concurrence, Gerber Canada Inc. et de nombreux intervenants défendant l'intérêt public ont demandé et obtenu une enquête d'intérêt public visant à déterminer si le TCCE devait recommander au ministre des Finances que les droits de douane appliqués aux petits pots d'aliments pour bébés soient réduits ou éliminés. Le Bureau a recommandé au TCCE et, par la suite, au ministre des Finances, que les droits de douane soient éliminés ou fixés tout au plus au montant des préjudices déterminés par le TCCE (4 cents le pot).	Après l'audience la plus exhaustive du genre, le TCCE a recommandé que les droits soient réduits d'environ les deux tiers à environ 10 cents le pot. Selon le Tribunal, cette mesure servirait les intérêts des nourrissons et des fournisseurs de soins dans un marché concurrentiel au Canada. Le ministre des Finances a accepté la recommandation du TCCE et l'a mise en œuvre en juillet 1999. Heinz demeure le seul fournisseur de petits pots d'aliments pour bébés au Canada.

Interventions du Bureau de la concurrence en 1999-2000 *(suite)*

SECTEUR INDUSTRIEL ET NATURE DU PROBLÈME	INTERVENTION DU BUREAU DE LA CONCURRENCE	RÉSULTATS ET AVANTAGES POTENTIELS POUR LES CANADIENS
Examen, par un groupe spécial binational constitué en vertu de l'ALÉNA, de la décision du Tribunal canadien du commerce extérieur reconnaissant un préjudice important dans l'affaire des petits pots d'aliments pour bébés	L'Agence des douanes et du revenu du Canada ayant constaté que Gerber a vendu des aliments pour bébés à moindre prix au Canada qu'aux États-Unis, où ils sont fabriqués, le TCCE a mené une enquête pour déterminer si ce dumping a causé un préjudice important à Heinz en ce qui concerne la production au Canada d'aliments en pots pour bébés. Dans son intervention, le Bureau a soutenu que d'autres activités, dont des pratiques commerciales restrictives, avaient causé un préjudice à Heinz. Lorsqu'en avril 1998 le TCCE a déterminé que le dumping avait effectivement causé un préjudice à Heinz, des droits moyens de 30 cents le pot ont été appliqués aux aliments pour bébés de Gerber. Gerber s'est alors retiré du marché, Heinz devenant ainsi l'unique fournisseur d'aliments en pots pour bébés. En juin 1998, Gerber Canada Inc. a introduit une demande d'examen de la décision par un groupe spécial binational. Le Bureau de la concurrence était partie à cette requête.	Depuis la décision du TCCE, en avril 1998, Heinz est le seul fournisseur d'aliments en pots pour bébés au Canada. En avril 1999, le groupe spécial binational constitué en vertu de l'ALÉNA a confirmé le droit du Bureau au statut de participant à part entière dans l'examen de la décision du TCCE. En novembre 1999, le groupe spécial binational a également confirmé la décision du TCCE, jugeant que le préjudice découlant du dumping était raisonnablement démontré par la preuve en regard des critères appropriés de détermination d'un préjudice, et qu'il n'y avait aucune erreur susceptible d'examen.

Promouvoir la concurrence *(suite)*

Interface Bureau de la concurrence et CRTC

Le Bureau de la concurrence et le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) se sont entendus sur un document décrivant les pouvoirs du CRTC en vertu de la *Loi sur les télécommunications* et de la *Loi sur la radiodiffusion* ainsi que sur ceux du Bureau concernant les secteurs des télécommunications et de la radiodiffusion. Ce document d'interface traite d'un éventail de questions liées à la concurrence, y compris l'accès, l'examen des fusionnements, les mécanismes de protection de la concurrence et diverses pratiques commerciales.

Le document vise à donner aux parties intéressées par l'industrie, y compris le grand public, plus de clarté et de précisions concernant le cadre réglementaire et juridique régissant les secteurs des télécommunications et de la radiodiffusion. Ces secteurs connaissent de grands changements et sont en voie de transition d'un cadre de réglementation détaillée au libre jeu du marché. Le document ne traite pas de questions non reliées à la concurrence qui font partie du mandat du CRTC.

Le document d'interface est accessible à partir du site Web du Bureau (**http://concurrence.ic.gc.ca**; cliquer sur Communiqués et avis, puis sur Documents d'information).

Conformité volontaire à la loi

Le Bureau participe à l'élaboration de codes de conduite, de normes et de critères volontaires pour une variété d'associations professionnelles et industrielles. Le personnel du Bureau est toujours prêt à rencontrer les membres de ces associations, que ce soit à titre individuel ou en groupe. On retrouve parmi les activités à ce chapitre des exemples de coopération avec les fabricants de nourriture pour animaux familiers, avec les détaillants de bijoux et avec des organismes du gouvernement fédéral.

Conseils — Lignes directrices concernant les aliments pour animaux familiers

Depuis quelques années, des fabricants canadiens d'aliments pour animaux familiers et des consommateurs exprimaient le souhait de voir plus d'uniformité dans l'étiquetage et la publicité des aliments pour animaux familiers au Canada, ainsi qu'une application plus rigoureuse de la *Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation* et de la *Loi sur la concurrence* dans les cas d'indications fausses ou trompeuses.

Le Bureau de la concurrence a réagi à ces préoccupations en élaborant un projet de document intitulé *Guide sur l'étiquetage et la publicité concernant les aliments pour animaux familiers*. Ce guide a été rendu public aux fins de commentaires, et aidera l'industrie à fournir des renseignements clairs, exacts et significatifs. Plusieurs organismes gouvernementaux et non gouvernementaux ont participé à sa rédaction, dont Santé Canada, Agriculture et Agroalimentaire Canada, l'Association des fabricants d'aliments pour animaux familiers du Canada, l'Association canadienne des médecins vétérinaires, le Club canin canadien, l'Institut canadien de la santé animale et le Pet Industry Joint Advisory Council.

Favoriser l'observation de la loi — Détaillants de bijoux

Le Bureau a mis au point une stratégie visant l'observation de la loi par le secteur des détaillants de bijoux, en réponse à des préoccupations exprimées par des consommateurs, des concurrents et des associations commerciales du secteur.

La première composante de la stratégie, qui s'est terminée en décembre 1999, visait à éduquer et renseigner à la fois les détaillants de bijoux et les consommateurs. Le 1er décembre 1999, des lettres personnalisées ont été envoyées à plus de 3 000 détaillants de bijoux au Canada, les invitant à se pencher sur leurs obligations en vertu de la *Loi sur la concurrence* et de la *Loi sur le poinçonnage des métaux précieux* puis d'examiner leur publicité et leurs pratiques commerciales pour s'assurer

l'observation de la loi. De plus, le Bureau a affiché sur son site Web un avis aux consommateurs les sensibilisant aux pratiques douteuses de certains bijoutiers et les invitant à rapporter au Bureau tout cas possible d'activités trompeuses. L'avis au consommateur a aussi été envoyé aux détaillants de bijoux en même temps que la lettre.

La deuxième composante prévoit la surveillance des pratiques commerciales des bijoutiers. Elle comprend des visites ciblées visant à clarifier au besoin les modalités d'application de la loi et donne aux détaillants l'occasion de prendre volontairement les mesures correctives nécessaires qui assureront la conformité à la loi.

Dans la troisième composante, les mesures appropriées d'application de la loi seront entreprises à l'endroit des détaillants qui semblent persister dans la non-conformité à la loi.

Surveillance et application de la loi — Indications trompeuses et pratiques commerciales trompeuses dans Internet

Le Bureau a mené cette année deux opérations liées à Internet. La première, exécutée en décembre 1999, visait environ 30 programmes de commercialisation à paliers multiples et des sites Web qui y étaient reliés. Dans environ 20 des cas, des problèmes ont été décelés. Les mesures appropriées seront entreprises au cours du prochain exercice.

En février 2000, le Bureau a participé à un projet international d'application de la loi s'attaquant aux indications trompeuses dans Internet. Le projet visait des stratagèmes promettant un enrichissement instantané, comme des offres de travail à domicile ou des occasions d'affaires frauduleuses et des loteries illégales. Le Bureau a repéré 50 sites Web problématiques au pays et ailleurs. Des avertissements ont été envoyés par courrier électronique aux sites Web soupçonnés de se livrer à des pratiques trompeuses. Le Bureau surveillera les indications données sur ces sites pour déterminer lesquels n'ont pas effectué les changements nécessaires pour se conformer à la loi. Des mesures appropriées d'application de la loi seront entreprises dans les cas de non-conformité.

Activités internationales

Étant donné la mondialisation des marchés, il est important que le Canada intervienne activement à l'échelon international pour promouvoir la coordination des lois et politiques en matière de concurrence et aider à la concrétiser. C'est pour cette raison que le Bureau participe à plusieurs initiatives internationales.

Conclusion d'un accord de coopération Canada-Union européenne

Le 17 juin 1999, le Canada et l'Union européenne ont conclu un nouvel accord concernant l'application de leurs lois sur la concurrence. L'accord est conçu pour améliorer les relations économiques entre le Canada et l'Union européenne en développant la coopération et la coordination dans l'application des lois sur la concurrence afin de lutter contre les activités anticoncurrentielles de part et d'autre.

Le nouvel accord, qui remplace des ententes informelles convenues auparavant entre le Bureau de la concurrence et la Direction générale de la concurrence de la Commission européenne, a augmenté l'efficacité en matière d'application de la loi et réduit le risque que les deux autorités prennent dans des cas précis des décisions incohérentes ou incompatibles entre elles. Ce résultat découle de communications améliorées et de la mise en commun des bonnes pratiques et de l'expérience à l'égard des cartels internationaux et plus spécialement des fusionnements transfrontaliers.

Organisation de coopération et de développement économiques

Des représentants du Bureau de la concurrence ont continué à participer activement aux diverses initiatives du Comité du droit et de la politique de la concurrence (DPC) et des groupes de travail de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE).

À titre de président du groupe de travail nº 3 sur la coopération internationale, le commissaire de la concurrence a joué un rôle de premier plan dans la conclusion du groupe, présentée dans son rapport sur la courtoisie positive. Ce rapport énonce les principes applicables à la courtoisie positive — voulant qu'un pays donne pleine et entière considération à la requête d'un autre pays visant à entreprendre ou à étendre une mesure d'application de la loi à l'égard d'agissements qui ont des incidences sur les intérêts de cet autre pays.

Le groupe de travail a aussi assumé l'initiative dans le rapport au Conseil de l'OCDE intitulé « *À problèmes anciens, nouvelles initiatives : Rapport sur la mise en œuvre de la recommandation sur les ententes injustifiables et sur l'amélioration de la coopération* ». Le rapport est important parce qu'il précise des moyens de coopération entre instances antitrust afin de s'attaquer aux agissements manifestement préjudiciables, aussi bien par le biais de mesures d'application de la loi que d'améliorations à la législation.

De plus, l'OCDE a publié cette année ses lignes directrices concernant la protection des consommateurs dans le contexte du commerce électronique. En tant que membre de l'OCDE, le Bureau a entrepris, de concert avec le Bureau de la consommation d'Industrie Canada, de diffuser les lignes directrices et d'inciter les entreprises, les consommateurs et leurs représentants à jouer un rôle actif pour favoriser leur mise en œuvre aux échelons local, national et international.

Réseau international de contrôle de la commercialisation

Le Bureau est membre du Réseau international de contrôle de la commercialisation. Ce groupe est composé de divers organismes internationaux d'application de la loi. Son objectif principal consiste à favoriser l'action concrète pour prévenir et corriger les pratiques commerciales trompeuses ayant une dimension internationale. Le réseau favorise les efforts coopératifs pour résoudre les problèmes que peuvent avoir des consommateurs dans les transactions transfrontalières touchant soit des biens ou des services. Cette année, un examen des activités d'application de la loi a été entrepris afin que tous les pays membres puissent mieux connaître l'autorité et la législation des autres, et notamment leurs dispositions en matière de confidentialité.

Organisation mondiale du commerce

Cette année, le Bureau de la concurrence a mené avec des experts en politique de la concurrence et en commerce international, à Toronto, Ottawa et Montréal, des tables rondes sur les retombées pour le Canada d'éventuelles négociations sur la politique de la concurrence sous l'égide de l'Organisation mondiale du commerce.

Les discussions étaient axées sur un document de fond, *Options en vue de l'internationalisation de la politique de concurrence*, élaboré par le Bureau de la concurrence afin de susciter les observations sur l'approche suggérée en matière d'internationalisation de la politique sur la concurrence. Les questions soulevées durant les discussions n'ont pas entraîné de changements importants à l'approche suggérée.

Le Bureau a aussi participé à des consultations entreprises par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

Zone de libre-échange des Amériques

Le Bureau de la concurrence était à la tête de la délégation canadienne et a participé activement aux réunions du groupe de négociation sur la politique de la concurrence de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA), en mai, juillet et octobre 1999 ainsi qu'en janvier 2000.

Au cours de ces réunions, le Bureau a été un chef de file dans l'élaboration d'un aperçu annoté des questions qui devraient éventuellement être prises en considération lors de négociations visant à mettre au point un chapitre sur la politique de la concurrence dans l'accord établissant la ZLEA.

En outre, le Bureau a participé à des discussions sur les liens entre le commerce international et la politique de la concurrence ainsi qu'à des séances techniques visant à conseiller les délégations dans la rédaction, la mise en œuvre et l'application d'une politique de la concurrence.

En octobre 1999, le groupe de négociation a présenté un rapport d'étape, en même temps que l'aperçu annoté, au Comité de négociations commerciales (CNC). Celui-ci a par la suite fait rapport aux ministres du Commerce lors de la réunion des ministres de la ZLEA, à Toronto en novembre 1999. Après cette réunion et en réponse aux indications contenues dans la déclaration des ministres, le groupe de négociation a commencé à rédiger un projet de chapitre sur la politique de la concurrence, qui sera soumis au CNC avant la rencontre des ministres en Argentine en avril 2001.

Assistance technique

Le Bureau de la concurrence est de plus en plus sollicité pour donner de l'assistance technique à des pays qui ne sont pas dotés de lois sur la concurrence et qui veulent en rédiger ou en mettre en œuvre, ou qui cherchent à développer leur efficacité institutionnelle. Sous réserve des ressources disponibles, le Bureau a souvent répondu à ces demandes, seul ou en partenariat avec le secteur privé, le milieu universitaire et des organismes non gouvernementaux internationaux, et avec l'appui financier d'autres organismes comme l'Agence canadienne de développement international.

Assistance technique

Le Bureau de la concurrence est de plus en plus sollicité pour donner de l'assistance technique à des pays qui ne sont pas dotés de lois sur la concurrence et qui veulent en rédiger ou en mettre en œuvre, ou qui cherchent à développer leur efficacité institutionnelle.

De plus, le Bureau a participé à des séminaires, ateliers et conférences d'envergure internationale; a fourni des renseignements sur la politique, la législation et les pratiques du Canada; et a accueilli des délégués de gouvernements étrangers, d'instances antitrust, de groupes d'analyse économique et d'universités. Ces délégués provenaient notamment du Mexique, de Thaïlande, de Corée, du Vietnam, de Taïwan, de Chine, de Lettonie, de Lituanie, du Maroc et de Jamaïque.

Le Bureau assure ce service afin de servir les objectifs de politique économique et de politique étrangère du gouvernement du Canada ainsi que pour donner suite à ses obligations en vertu d'accords de libre-échange ou de coopération et à ses engagements envers diverses organisations internationales — comme l'OCDE, l'Organisation mondiale du commerce et l'Organisation de coopération Asie-Pacifique et envers des négociations de libre-échange liées à la concurrence, comme celles de la ZLEA.

Étiquetage du textile et des vêtements

Dans le cadre de son mandat sous l'égide du sous-comité de l'ALÉNA sur l'étiquetage des produits textiles et des vêtements, le Bureau de la concurrence a entrepris, de concert avec d'autres ministères et des représentants de l'industrie et des consommateurs, d'harmoniser les exigences d'étiquetage pour faciliter le commerce du textile et des vêtements. En vertu de cette initiative, les pays de l'ALÉNA parachèvent actuellement la mise au point de nouveaux symboles communs sur l'entretien. Ceux-ci donneront plus de renseignements que les symboles actuels et ils tiendront mieux compte des méthodes modernes de nettoyage. Les entreprises canadiennes, et en particulier les exportateurs, profiteront aussi d'un système reconnu à l'échelon international.

Compte tenu des nouveaux symboles proposés, le Bureau a demandé à l'Office des normes générales du Canada d'entreprendre des consultations sur la révision de la norme actuelle d'étiquetage sur l'entretien et

de réviser les méthodes et les critères des essais en la matière pour assurer qu'ils conviennent au marché actuel. La norme révisée — qui précisera les symboles et leur sens, la façon dont l'information est présentée sur l'étiquette, les critères de rendement et les méthodes d'essai — facilitera la conformité et favorisera la crédibilité des entreprises individuelles sur le marché.

Éco-étiquetage

Depuis 1994, le Bureau de la concurrence a fourni des suggestions aux trois groupes de travail de l'Organisation internationale de normalisation (ISO) pour aider à l'élaboration de normes pour l'étiquetage environnemental dans la série des normes de gestion de l'environnement ISO 14000. Toutes ces normes ont maintenant été publiées et le Bureau de la concurrence a collaboré avec CSA International (anciennement l'Association canadienne de normalisation) en vue de l'adoption d'une de ces normes (ISO 14021 — Marquages et déclaration environnementaux/Auto-déclarations environnementales) à titre de Norme nationale du Canada.

Cette norme tient compte de ce qui sera accepté dans la plupart des pays industrialisés comme règles de base dans le recours aux termes et symboles environnementaux, comme le ruban de Möbius, des mots tels que « recyclable », « recyclé », « biodégradable » ou « compostable », et des allégations quant à l'absence de certaines substances. L'utilisation et l'application répandues de cette norme permettra aux consommateurs d'avoir confiance que les représentations concernant l'environnement dans la publicité et l'étiquetage sont exactes, fiables et vérifiables.

Au cours de l'exercice 2000-2001, le Bureau de la concurrence lancera une consultation au sujet de sa proposition visant à remplacer son guide actuel, *Principes et lignes directrices sur les représentations concernant l'environnement sur les étiquettes et dans la publicité* par cette nouvelle Norme nationale du Canada.

4 EXAMINER LES FUSIONNEMENTS

Le nombre de fusionnements examinés par le Bureau de la concurrence a sensiblement augmenté au cours des dernières années. Cette année, le respect des normes de service adoptées par le Bureau s'est avéré un défi. Cela s'explique en partie par le grand nombre de fusionnements horizontaux (entre entreprises d'une même industrie), lesquels exigent des examens plus minutieux et imposent par conséquent plus de travail, et en partie parce que certains fusionnements soulevant d'éventuels problèmes concernaient plusieurs marchés locaux de sorte que les examens ont eu tendance à exiger davantage de ressources.

Plusieurs modifications législatives importantes ont été introduites au cours de l'année afin de permettre un processus d'examen plus souple et plus efficace ainsi que pour permettre que certains genres de fusionnements soient exemptés des exigences de préavis (voir chapitre 6, page 31, pour plus de détails).

Analyse comparative des examens de fusionnements

Dans une économie moderne et dynamique, il est essentiel que l'examen des fusionnements se fasse efficacement et économiquement. En 1999 et 2000, le Bureau a entrepris un exercice de schématisation du processus d'examen des fusionnements et a rencontré des parties intéressées et d'autres instances antitrust dans le but de tirer des leçons de leur expérience et d'intégrer les « meilleures pratiques » à l'examen des fusionnements. Une fois qu'il sera terminé, l'exercice exhaustif d'analyse comparative du processus d'examen des fusionnements au Canada permettra au Bureau d'assurer, au profit de toutes les parties intéressées, un processus plus efficace, économique et diligent.

Aperçu des dossiers

Ci-dessous figure un sommaire de certains des principaux dossiers examinés par le Bureau au cours de la dernière année. D'autres transactions qui ont soulevé des questions liées à la concurrence sont survenues dans des secteurs comme les télécommunications, les services financiers, le pétrole et le gaz, les transports, les produits chimiques, l'immobilier, la foresterie, la radiodiffusion, le commerce de détail et les produits pharmaceutiques.

Air Canada et Lignes aériennes Canadien International

Le 13 août 1999, les ministres des Transports et de l'Industrie ont annoncé la suspension, pendant 90 jours, des dispositions de la *Loi sur la concurrence* pour permettre à Air Canada et les Lignes aériennes Canadien International, respectivement les première et deuxième plus grandes compagnies aériennes au Canada, de discuter d'une éventuelle restructuration de l'industrie des transports aériens au pays. La survie de Canadien suscitait de grandes inquiétudes puisqu'elle connaissait des difficultés financières. Le ministre des Transports a alors demandé avis au Bureau de la concurrence quant au meilleur moyen de promouvoir la concurrence au cas où il resterait une seule compagnie aérienne dominante, par suite soit d'un fusionnement entre Air Canada et Canadien ou de la faillite de Canadien.

Le 22 octobre 1999, après de vastes consultations au sein de l'industrie, le Bureau a soumis au ministre des Transports une série de recommandations visant à répondre aux préoccupations liées à la concurrence qui se poseraient dans un contexte où il y aurait un seul transporteur dominant. Les recommandations énonçaient les conditions qui pourraient être imposées au transporteur dominant, y compris :

- de céder certains créneaux d'atterrissage et de décollage à l'aéroport international Pearson de Toronto;
- de céder certaines installations à divers aéroports au Canada;
- de partager ses programmes de primes pour grands voyageurs avec d'autres transporteurs canadiens;
- de s'engager à ne pas accorder aux agents de voyages des surprimes déterminées selon la part de marché au Canada.

En outre, les recommandations proposaient plusieurs changements de politique, dont :

- augmenter la limite imposée à la propriété étrangère, de 25 à 49 p. 100;
- autoriser les transporteurs étrangers à transporter des passagers d'une ville canadienne à une autre en passant par une plaque tournante à l'étranger;
- autoriser l'octroi à des transporteurs à propriété étrangère de licences d'exploitation limitée au réseau canadien.

Enfin, le Bureau recommandait de renforcer la *Loi sur la concurrence* pour pouvoir traiter plus efficacement des agissements anticoncurrentiels — en particulier la concurrence déloyale — dans l'industrie des transports aériens.

En novembre 1999, à l'expiration de la période de suspension de 90 jours, le Bureau a été avisé de l'intention d'Air Canada d'acquérir Canadien. Par conséquent, il a entrepris un examen en deux phases de l'acquisition, en vertu des dispositions sur le fusionnement de la *Loi sur la concurrence*. D'abord, il a vérifié que Canadien risquait une prochaine faillite financière. Deuxièmement, il a examiné certains engagements qu'Air Canada était disposé à prendre si le fusionnement était autorisé :

- de céder certains créneaux à l'aéroport Pearson;
- de céder des portes d'embarquement, des passerelles de chargement et des comptoirs à divers aéroports au Canada;
- de reporter le lancement d'un transporteur à escompte dans l'Est du Canada pour donner l'occasion à d'autres transporteurs canadiens de s'établir;
- de mettre en vente les Lignes aériennes Canadien régional;
- de permettre à d'autres transporteurs canadiens de participer à son programme Aéroplan;
- d'axer ses surprimes aux agents de voyages pour les vols intérieurs sur le volume plutôt que sur la part de marché;
- de conclure des accords sur les vols et tarifs interlignes avec tous les autres transporteurs canadiens.

Le Bureau est arrivé à la conclusion qu'il était préférable d'autoriser le fusionnement, sous réserve des engagements d'Air Canada, plutôt que de permettre la faillite et la liquidation de Canadien. Par conséquent, le 21 décembre 1999, il a informé Air Canada qu'il ne s'opposerait pas à son acquisition de Canadien. Le ministre des Transports a par la suite approuvé le fusionnement, soulignant le fait que le gouvernement introduirait de nouvelles dispositions législatives pour régir l'industrie des transports aériens, y compris des modifications à la *Loi sur la concurrence* qui donneraient de plus grands pouvoirs, notamment en matière d'injonctions, face aux agissements anticoncurrentiels. Le projet de loi a été présenté au Parlement le 17 février 2000.

Superior Propane et ICG Propane

En juillet 1998, Superior Propane et ICG Propane, les deux plus grands fournisseurs de propane au Canada, ont annoncé leur intention de fusionner. À la suite d'une vaste enquête pancanadienne, le Bureau de la

concurrence a conclu que ce fusionnement empêcherait ou diminuerait sensiblement la concurrence dans la fourniture et la livraison de propane aux clients au gros et au détail, que ce soit sur le marché national ou sur les marchés locaux. Cette conclusion s'appuyait sur plusieurs facteurs, y compris les fortes parts de marché que l'on trouverait après un fusionnement, les obstacles à l'entrée et le fait qu'il ne resterait dans plusieurs marchés que peu ou pas de concurrents efficaces.

Par conséquent, en décembre 1998, le Bureau a déposé au Tribunal de la concurrence une requête s'opposant au fusionnement. Les audiences ont débuté à Calgary le 23 septembre 1999 et se sont poursuivies jusqu'au 9 février 2000. La cause demeure en instance.

La Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada et la Burlington Northern Santa Fe Railway Company

Le 20 décembre 1999, la Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada (CN) et la Burlington Northern Santa Fe Railway Company (BNSF) ont annoncé leur intention de fusionner. Puisque les deux entreprises ont des activités ferroviaires à la fois aux États-Unis et au Canada, leur transaction était soumise à examen dans les deux pays — au Canada en vertu des dispositions sur le fusionnement de la *Loi sur la concurrence*, et aux États-Unis sous l'égide du Surface Transportation Board (STB).

À la suite de cette annonce, le STB a tenu des audiences du 7 au 10 mars 2000 afin de recueillir les opinions du public sur les grands regroupements dans le secteur ferroviaire et la structure future de l'industrie à l'échelon nord-américain.

Le 16 mars 2000, le STB a annoncé un moratoire de 15 mois sur les demandes de fusionnement des compagnies ferroviaires aux États-Unis, pour lui donner le temps de faire enquête et mettre au point de nouvelles règles d'examen des fusionnements qui s'appliqueraient aux transactions futures dans ce secteur. CN et BNSF ont tous deux fait appel de cette décision devant la Cour d'appel des États-Unis à Washington (DC). Si la transaction entre CN et BNSF devait se concrétiser, le Bureau a l'intention d'entreprendre un examen minutieux de ses incidences sur la concurrence.

British American Tobacco et Rothmans International

Le 11 janvier 1999, British American Tobacco (BAT), un actionnaire important d'Imasco, a annoncé qu'elle faisait l'acquisition de Rothmans International, au prix de 11,4 milliards de dollars.

Au Canada, l'industrie du tabac est fortement concentrée. Par suite du fusionnement proposé, BAT, du fait qu'elle détient 42 p. 100 d'Imasco, aurait un intérêt indirect dans Imperial Tobacco et contrôlerait Rothmans au Canada. Ensemble, ces deux entreprises représentent environ 88 p. 100 des ventes de cigarettes fabriquées et 81 p. 100 des ventes de produits hachés fins au Canada.

Après un examen méticuleux de la transaction proposée, le Bureau de la concurrence a conclu qu'un fusionnement aurait probablement pour effet d'empêcher ou de diminuer sensiblement la concurrence sur les marchés canadiens de la cigarette fabriquée et des produits hachés fins, en raison d'un fort niveau de concentration, d'importants obstacles à l'entrée, de l'absence de concurrence efficace et de l'absence virtuelle de concurrence étrangère.

Par conséquent, BAT a accepté de se dessaisir de sa participation dans Rothmans au Canada. Le Tribunal de la concurrence a émis une ordonnance par consentement le 6 août 1999. Une ordonnance provisoire de séparation était en place à la fin de l'année, en attendant le parachèvement du dessaisissement.

Ultramar Ltée et Coastal Canada Petroleum Inc.

En juillet 1999, Ultramar Ltée a conclu un accord portant sur l'acquisition des actifs du terminal et des comptes clients de Coastal Canada Petroleum Inc. à Ottawa. Le 15 février 2000, en raison de préoccupations quant aux incidences sur la concurrence, le Bureau a déposé auprès du Tribunal de la concurrence une demande d'ordonnance par consentement. Le but de l'ordonnance est de maintenir la concurrence au niveau de l'entreposage et du commerce en gros de l'essence ainsi que d'autres produits pétroliers dans la région d'Ottawa.

Le projet d'ordonnance par consentement prévoyait diverses mesures selon lesquelles Ultramar devrait assurer que les détaillants indépendants continuent à avoir accès à une source d'approvisionnement concurrentielle, réaménager et réactiver son terminal d'Ottawa, et offrir en vente le terminal de Coastal à une juste valeur marchande si Ultramar ne respecte pas les conditions de l'ordonnance par consentement.

La demande a été entendue par le Tribunal de la concurrence après le 31 mars 2000.

Lafarge Corporation et Holnam Inc. (certains actifs)

En février 1998, Lafarge Canada Inc., a informé le Bureau de la concurrence qu'elle avait l'intention d'acheter de Holnam Materials West Ltd. un poste de distribution de ciment situé à New Westminster (Colombie-Britannique) ainsi qu'une carrière de pierre calcaire à Texada Island (Colombie-Britannique). En même temps, Lafarge Corporation, aux États-Unis, entendait acquérir de Holnam Inc. une cimenterie à Seattle (Washington) et des actifs connexes liés à la distribution ainsi qu'une carrière, également dans l'État de Washington. Ces transactions ont été examinées simultanément par le Bureau et la Federal Trade Commission des États-Unis.

Le Bureau avait des préoccupations à l'égard de la concurrence, lesquelles ont été résolues comme suit :

- Lafarge s'est engagée à se dessaisir du poste de distribution de ciment situé à New Westminster en faveur d'un tiers qui lui est étranger et qui continuerait de l'exploiter à titre de concurrent dans l'approvisionnement en ciment de la Colombie-Britannique. Les activités sont demeurées séparées et indépendantes de Lafarge en attendant le dessaisissement;
- Lafarge s'est engagée à permettre à Holnam de vendre du ciment dans l'Intérieur de la Colombie-Britannique, une région traditionnellement approvisionnée par une cimenterie Holnam au Montana ou par son poste de distribution dans le Washington. Ces engagements apportaient une solution aux préoccupations soulevées par les termes excessivement restrictifs de la disposition de non-concurrence figurant dans l'accord initial d'acquisition des actifs.

En mars 1999, Lafarge a parachevé le dessaisissement du poste de distribution de New Westminster en faveur d'une filiale de Lone Star Northwest Inc., un importateur et distributeur de ciment établi à Seattle. Avec l'acquisition de ce poste de distribution, l'entreprise établissait pour la première fois une présence significative au Canada.

L'examen a été abandonné en avril 1999.

Loblaw-Provigo, Loblaw-Oshawa, Sobeys-Oshawa et Métro-Richelieu-Loeb

L'examen par le Bureau de la concurrence de quatre transactions, entre novembre 1998 et décembre 1999, a mené à d'importants dessaisissements d'actifs reliés à ces fusionnements dans le secteur canadien des épiceries. Les transactions sont les suivantes :

- l'acquisition par les Compagnies Loblaw Limitée de la société Provigo Inc.;
- l'acquisition par Métro-Richelieu, auprès de Loblaw, de certains actifs de Provigo en Ontario;
- l'acquisition par Loblaw des activités d'épicerie de gros et de détail du Oshawa Group Ltd. dans les provinces de l'Atlantique;
- l'acquisition par Sobey's Inc. des activités de détail et de gros du groupe Oshawa partout au pays sauf dans les provinces de l'Atlantique ainsi que d'une entreprise de distribution pancanadienne de services d'alimentation, exploitée sous le nom de SERCA Foodservice Inc.

Dans le premier cas, le Bureau a conclu qu'en faisant l'acquisition de Provigo, Loblaw devenait un important épicier au Québec, où il était auparavant très peu présent sur le marché. En même temps, le Bureau a décelé d'importantes questions liées à la concurrence en Ontario, par suite de l'acquisition. Par conséquent, dans la deuxième transaction, Loblaw s'est dessaisi en faveur de Métro-Richelieu de certains actifs de Provigo dans 24 marchés de détail dans l'Est et le Nord de l'Ontario ainsi que de deux entrepôts et de la marque de commerce Loeb. Elle a aussi convenu de se dessaisir d'ici le 31 décembre 2000 de ses intérêts dans huit autres marchés.

En ce qui concerne la troisième transaction, le Bureau a décelé des incidences anticoncurrentielles dans quatre marchés : Dartmouth, Halifax et New Minas, en Nouvelle-Écosse, et St. John's à Terre-Neuve. Par conséquent, Loblaw a accepté de se dessaisir de ses intérêts dans un magasin de chaque marché. Le Bureau entend surveiller les incidences de la transaction dans plusieurs autres marchés.

Enfin, dans la quatrième transaction, les acquisitions de Sobeys ont suscité des préoccupations reliées à la concurrence dans six marchés de l'épicerie au détail : quatre au Québec et deux en Ontario. Sobeys a entrepris de se dessaisir d'ici le 31 décembre 2000 de ses intérêts dans un magasin de chaque marché. De plus, le Bureau a conclu que la transaction aurait de graves incidences anticoncurrentielles dans la distribution de services alimentaires dans les Maritimes. Par conséquent, Sobeys s'est dessaisi des activités de distribution SERCA à Moncton (Nouveau-Brunswick), en les vendant à MFS Foodservices Inc.

The Coca-Cola Company of Canada et Breuvages Cadbury Canada Inc.

Dans le cadre d'une transaction d'échelle mondiale évaluée à 1,85 milliard de dollars américains, Coca-Cola a annoncé en décembre 1998 son intention d'acquérir les activités de Cadbury Schweppes dans le secteur des boissons gazeuses sur tous les marchés sauf les États-Unis et la France. Au Canada, Cadbury détient plusieurs marques de boissons gazeuses sans cola dont Canada Dry, Dr. Pepper, Pure Spring, Crush et C-Plus. Au Canada, Cadbury ne fait pas d'embouteillage, ayant plutôt accordé des licences d'exploitation de ses marques à Coke ou Pepsi.

À la fin de l'exercice 1999-2000, le Bureau poursuivait son examen de cette transaction proposée.

Canadian Waste Services et Browning-Ferris Industries

En mai 1999, Canadian Waste Services, la plus grande entreprise de gestion des déchets au Canada, a annoncé son intention de fusionner avec la deuxième plus grande entreprise de gestion des déchets au Canada, Browning-Ferris Industries Ltd. Ces entreprises étaient les principaux fournisseurs de services de cueillette et d'élimination de déchets inoffensifs pour les clients commerciaux, industriels, institutionnels et résidentiels sur plusieurs marchés locaux partout au pays.

Après une enquête approfondie, le Bureau a conclu que le fusionnement proposé empêcherait ou diminuerait sensiblement la concurrence dans la prestation de services commerciaux de cueillette sur 17 marchés locaux où les activités des deux parties se chevauchent ainsi que dans la prestation de services d'élimination des déchets produits à Montréal, dans la région du grand Toronto et à Chatham-Kent en Ontario. En réponse aux préoccupations du Bureau à l'égard de la concurrence et après plusieurs mois de négociations, les parties ont restructuré leur projet de fusionnement en réduisant sensiblement le nombre d'entreprises qui seraient acquises.

À la fin mars 2000, le Bureau a annoncé aux parties qu'il ne contesterait pas l'acquisition par Canadian Waste Services de certaines entreprises de cueillette et d'élimination de Browning-Ferris qui ne soulèvent pas de questions en matière de concurrence. Cependant, l'acquisition par Canadian Waste du site d'enfouissement de Browning-Ferris dans le Sud de l'Ontario continue à susciter des préoccupations liées à la concurrence. Le Bureau a consenti à l'acquisition de ce site d'enfouissement, sous réserve que ses activités

demeureraient séparées des activités de Canadian Waste jusqu'à ce que les préoccupations liées à la concurrence soient résolues au moyen d'une poursuite devant le Tribunal de la concurrence.

La Banque Toronto-Dominion et Canada Trust

En août 1999, la Banque Toronto-Dominion a annoncé son intention de fusionner avec Services financiers CT Inc., la société mère de Canada Trust. Après un examen minutieux, le Bureau a conclu que le fusionnement proposé aurait pour conséquence d'empêcher ou de diminuer sensiblement la concurrence dans la prestation de services de succursales bancaires aux particuliers sur trois marchés locaux — Kitchener, Port Hope et Brantford (Ontario) — ainsi que sur le marché des réseaux de cartes de crédit. Étant donné que Canada Trust détient un des plus importants portefeuilles de cartes de crédit au sein du réseau de cartes de crédit MasterCard et que la Banque Toronto-Dominion avait l'intention de convertir le portefeuille de Canada Trust à Visa après le fusionnement, le Bureau a jugé que l'élimination de Canada Trust du réseau MasterCard aurait sérieusement miné la viabilité à long terme de MasterCard au Canada.

La Banque Toronto-Dominion et Canada Trust ont proposé de pallier les préoccupations liées à la concurrence cernées par le Bureau en acceptant, d'une part, de vendre certaines succursales dans les marchés touchés et, d'autre part, soit de vendre le portefeuille MasterCard de Canada Trust ou de convertir le portefeuille Visa de Toronto-Dominion à MasterCard.

Le fusionnement proposé exigeait par ailleurs l'approbation du ministre des Finances. Ainsi que l'a recommandé le commissaire de la concurrence, le fusionnement entre Toronto-Dominion et Canada Trust a été approuvé par le ministre des Finances le 31 janvier 2000, sous réserve que les parties au fusionnement s'engageaient à mettre en œuvre les solutions proposées pour pallier les questions liées à la concurrence. La Banque Toronto-Dominion et Canada Trust ont consigné ces engagements par écrit auprès du Bureau de la concurrence en précisant les éléments d'actif qui seraient vendus et le processus qui serait suivi durant la période de dessaisissement. Au 31 mars 2000, les dessaisissements n'étaient pas complétés.

Pearson plc et Viacom International Inc.

Le 30 novembre 1998, Pearson plc a fait l'acquisition des opérations de Viacom International Inc. ayant trait aux ouvrages éducatifs et de référence. Au Canada, cette transaction ajoutait Prentice Hall Canada, qui appartenait à Viacom, aux maisons d'édition déjà détenues par Pearson : Copp Clark Limited, Addison-Wesley Longman et Les Éditions du Renouveau Pédagogique. Au terme de son examen, le Bureau a jugé que la transaction aurait probablement pour effet de réduire sensiblement la concurrence en ce qui a trait aux manuels scolaires dans deux matières, soit le français langue seconde aux niveaux élémentaires et secondaires, et les mathématiques à l'élémentaire. Afin de pallier ces préoccupations, Pearson plc a accepté de se dessaisir d'ouvrages en français langue seconde et en mathématiques, introduisant ainsi de nouveaux concurrents dans ces importants marchés éducatifs.

Examens de fusionnements*

	1995-1996	1996-1997	1997-1998	1998-1999	1999-2000
Examens entrepris • deux jours ou plus d'examen • y compris les cas de transactions exigeant le dépôt d'un avis, les certificats de décision préalable et les examens entrepris pour d'autres raisons • certains examens entrepris peuvent découler d'un avis et d'une demande de certificat de décision préalable reliés à une même transaction	227	314	392	361	425
Transactions devant faire l'objet d'un avis	101	141	196	191	198
Demandes de certificat de décision préalable	147	224	285	226	273
Dossiers classés*					
Ne posant pas de problème en vertu de la Loi	210	299	406	346	392
Exigeant uniquement une surveillance	1	1	2	0	0
Restructuration avant la réalisation	0	1	0	0	2
Restructuration après la réalisation	0	0	3	1	6
Ordonnance par consentement	0	1	1	2	1
Poursuite	0	0	0	2	0
Projet de fusionnement abandonné par les parties en entier ou en partie en raison de la position prise par le commissaire	4	0	0	3	1
Total des dossiers classés (y compris les cas de certificats de décision préalable et d'avis consultatifs ainsi que de questions résolues ou retirées devant le Tribunal de la concurrence)	**215**	**302**	**412**	**354**	**402**
Certificats de décision préalable émis (nombre compris dans le total des dossiers classés)	122	189	238	191	223
Avis consultatifs émis (nombre compris dans le total des dossiers classés)	3	2	3	7	3
Examens en cours à la fin de l'exercice	48	60	40	47	70
Total des examens durant l'exercice	**263**	**362**	**452**	**401**	**472**
Requêtes et avis de requête devant le Tribunal					
Affaires classées ou retirées	1	1	2	4	1
Affaires en instance	2	2	2	1	2

* Les chiffres des années fiscales précédentes ont été révisés.

** Nota : Une transaction qui a fait l'objet à la fois d'un avis et d'un certificat de décision préalable est comptée une seule fois.

Fusionnements par année, 1995-2000

SECTEUR D'ACTIVITÉ	1995-1996	1996-1997	1997-1998	1998-1999	1999-2000
Dépôt d'avis avant un fusionnement*	63	67	90	109	92
Demande de certification de décision préalable	147	224	285	226	273
Autres examens	17	23	17	26	60
Total de fusionnements	227	314	392	361	425
Titralisations d'éléments actifs	36	52	72	52	64
Total sans les titralisations	**191**	**262**	**320**	**309**	**361**

* À l'exclusion des cas où un certificat de décision préalable a été demandé.

Nota : Le nombre total de fusionnements équivaut au nombre total d'examens entrepris durant l'exercice.

Examens de fusionnements et normes de service, avril 1998-mars 1999

COMPLEXITÉ	NOMBRE DE TRANSACTIONS			NORMES DE SERVICE			
				OBJECTIF	ATTEINT		
	Nov. 1997 mars 1998 N	Avr. 1998 mars 1999 N	Avr. 1999 mars 2000 N		Nov. 1997 mars 1998 N (%)	Avr. 1998 mars 1999 N (%)	Avr. 1999 mars 2000 N (%)
Non complexe	95	263	303	14 jours	86 (90,5)	236 (89,7)	287 (94,7)
Complexe	4	56	48	10 semaines	4 (100)	52 (92,9)	42 (87,5)
Très complexe	—	5	7	5 mois	—	5 (100)	6 (85,7)
Total	**99**	**324**	**358**		**90 (90,9)**	**293 (90,4)**	**335 (93,6)**

Nota : Le nombre total de transactions est calculé d'après la date de conclusion prévue selon les normes de service et non la date à laquelle le cas a été reçu. Les normes de service n'ont pas été appliquées aux transactions qui ne sont pas soumises aux frais d'utilisation, c'est-à-dire à celles qui ne sont pas soumises à un avis avant le fusionnement et celles à l'égard desquelles un certificat de décision préalable n'a pas été demandé.

Examens de fusionnements*

	1995-1996	1996-1997	1997-1998	1998-1999	1999-2000
Examens entrepris ◆ deux jours ou plus d'examen ◆ y compris les cas de transactions exigeant le dépôt d'un avis, les certificats de décision préalable et les examens entrepris pour d'autres raisons ◆ certains examens entrepris peuvent découler d'un avis et d'une demande de certificat de décision préalable reliés à une même transaction	227	314	392	361	425
Transactions devant faire l'objet d'un avis	101	141	196	191	198
Demandes de certificat de décision préalable	147	224	285	226	273
Dossiers classés*					
Ne posant pas de problème en vertu de la Loi	210	299	406	346	392
Exigeant uniquement une surveillance	1	1	2	0	0
Restructuration avant la réalisation	0	1	0	0	2
Restructuration après la réalisation	0	0	3	1	6
Ordonnance par consentement	0	1	1	2	1
Poursuite	0	0	0	2	0
Projet de fusionnement abandonné par les parties en entier ou en partie en raison de la position prise par le commissaire	4	0	0	3	1
Total des dossiers classés (y compris les cas de certificats de décision préalable et d'avis consultatifs ainsi que de questions résolues ou retirées devant le Tribunal de la concurrence)	**215**	**302**	**412**	**354**	**402**
Certificats de décision préalable émis (nombre compris dans le total des dossiers classés)	122	189	238	191	223
Avis consultatifs émis (nombre compris dans le total des dossiers classés)	3	2	3	7	3
Examens en cours à la fin de l'exercice	48	60	40	47	70
Total des examens durant l'exercice	**263**	**362**	**452**	**401**	**472**
Requêtes et avis de requête devant le Tribunal					
Affaires classées ou retirées	1	1	2	4	1
Affaires en instance	2	2	2	1	2

* Les chiffres des années fiscales précédentes ont été révisés.

** Nota : Une transaction qui a fait l'objet à la fois d'un avis et d'un certificat de décision préalable est comptée une seule fois.

Fusionnements par année, 1995-2000

SECTEUR D'ACTIVITÉ	1995-1996	1996-1997	1997-1998	1998-1999	1999-2000
Dépôt d'avis avant un fusionnement*	63	67	90	109	92
Demande de certification de décision préalable	147	224	285	226	273
Autres examens	17	23	17	26	60
Total de fusionnements	227	314	392	361	425
Titralisations d'éléments actifs	36	52	72	52	64
Total sans les titralisations	**191**	**262**	**320**	**309**	**361**

* À l'exclusion des cas où un certificat de décision préalable a été demandé.

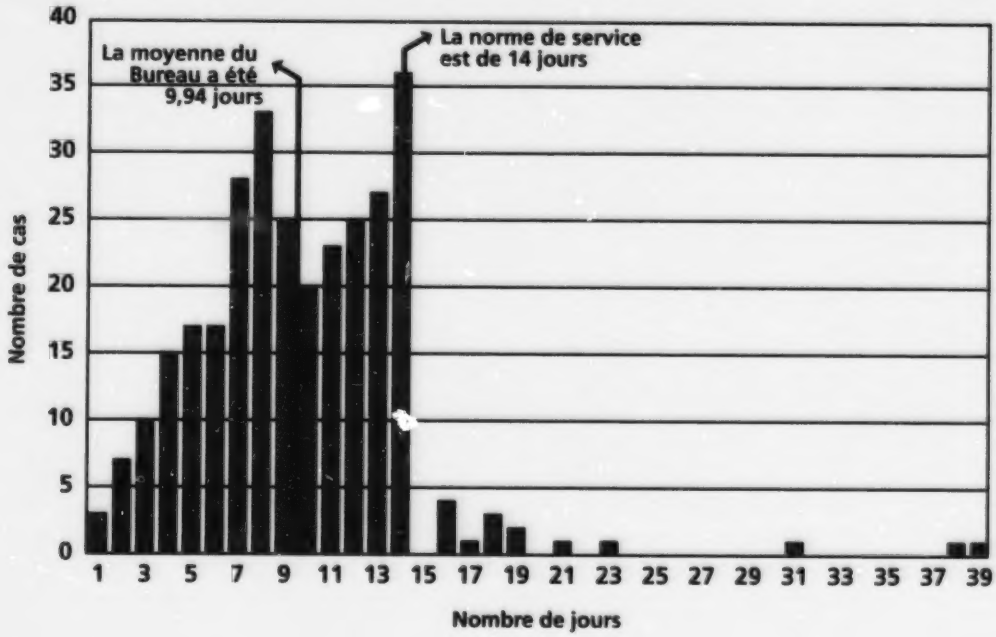
Nota : Le nombre total de fusionnements équivaut au nombre total d'examens entrepris durant l'exercice.

Examens de fusionnements et normes de service, avril 1998-mars 1999

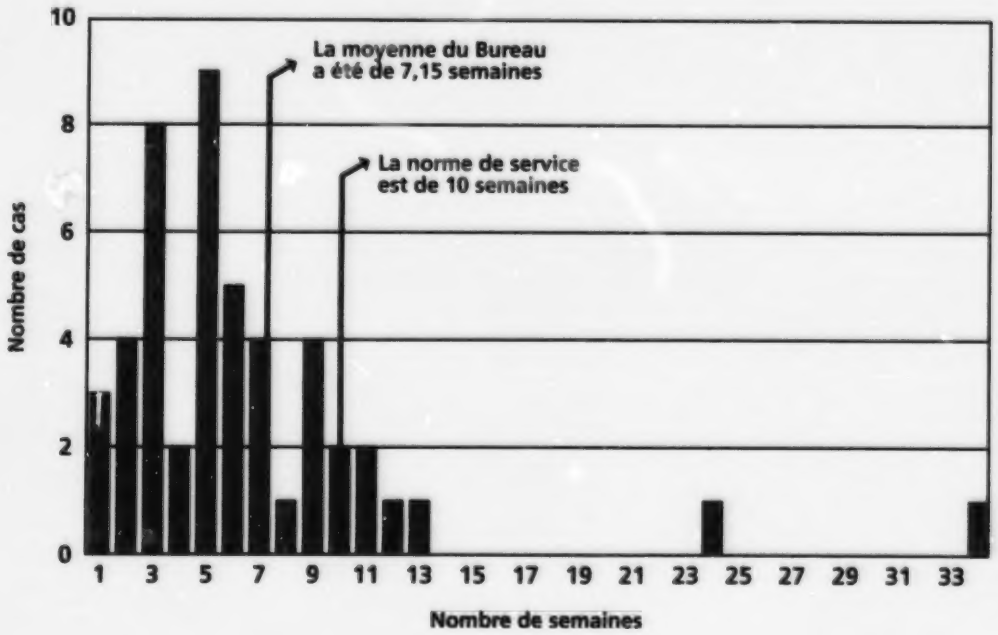
COMPLEXITÉ	NOMBRE DE TRANSACTIONS			NORMES DE SERVICE					
				OBJECTIF	ATTEINT				
	Nov. 1997-mars 1998 N	Avr. 1998-mars 1999 N	Avr. 1999-mars 2000 N		Nov. 1997-mars 1998 N (%)		Avr. 1998-mars 1999 N (%)		Avr. 1999-mars 2000 N (%)
Non complexe	95	263	303	14 jours	86	(90,5)	236	(89,7)	287 (94,7)
Complexe	4	56	48	10 semaines	4	(100)	52	(92,9)	42 (87,5)
Très complexe	—	5	7	5 mois	—		5	(100)	6 (85,7)
Total	**99**	**324**	**358**		**90**	**(90,9)**	**293**	**(90,4)**	**335 (93,6)**

Nota : Le nombre total de transactions est calculé d'après la date de conclusion prévue selon les normes de service et non la date à laquelle le cas a été reçu. Les normes de service n'ont pas été appliquées aux transactions qui ne sont pas soumises aux frais d'utilisation, c'est-à-dire à celles qui ne sont pas soumises à un avis avant le fusionnement et celles à l'égard desquelles un certificat de décision préalable n'a pas été demandé.

Respect des normes de services : Transactions simples, de 1er avril 1999 au 31 mars 2000



Respect des normes de services : Transactions complexes, de 1er avril 1999 au 31 mars 2000



5 PRÉVENIR LES AGISSEMENTS ANTICONCURRENTIELS

Le Bureau de la concurrence dispose d'une gamme d'instruments interdépendants pour traiter des agissements anticoncurrentiels. Lorsque c'est possible, il coopère avec les entreprises pour éliminer les agissements anticoncurrentiels et favoriser la conformité à la loi. Cependant, lorsque les faits révèlent de sérieuses infractions aux dispositions criminelles de la *Loi sur la concurrence*, le dossier est transmis au procureur général du Canada avec recommandation de poursuivre. Une poursuite peut entraîner l'imposition aux contrevenants de fortes amendes ou de peines de prison, ou des deux à la fois. Au cours de la dernière année, par suite des enquêtes du Bureau, des amendes s'élevant en tout à environ 102,8 millions de dollars ont été imposées. Dans les affaires civiles, lorsque des solutions raisonnables ne peuvent être trouvées au moyen d'une ordonnance par consentement ou par d'autres moyens, le Bureau introduit une requête auprès du Tribunal de la concurrence.

Les exemples ci-dessous montrent comment le Bureau agit en réponse au cas de non-conformité à la loi. Ils comprennent des cas qui ont été résolus grâce à d'autres instruments de règlement des cas. Certains cas ont été abandonnés pour diverses raisons (voir annexe I). Des renseignements détaillés sur ces cas et d'autres, y compris des avis d'information, des communiqués de presse et des documents d'information, se trouvent sur le site Web du Bureau (**http://concurrence.ic.gc.ca**).

Essence

Les prix de l'essence ont continué à susciter beaucoup d'attention au cours de la dernière année et le Bureau a consacré d'importantes ressources au traitement des plaintes en la matière. L'expérience révèle qu'il est souvent nécessaire de rappeler que sauf en cas d'urgence nationale, le gouvernement fédéral n'a pas le pouvoir de réglementer directement les prix de l'essence. Toutes les provinces ont ce pouvoir mais la plupart ont choisi de s'en remettre aux forces du marché comme étant le meilleur mécanisme pour déterminer le juste prix.

En général, les enquêtes en vertu de la *Loi sur la concurrence* visent à déterminer si des agissements anticoncurrentiels ont empêché le jeu normal des forces du marché. Chaque fois que les faits ont indiqué des agissements anticoncurrentiels en matière de prix de l'essence, le Bureau a pris les mesures qui s'imposaient et il continuera à le faire. En septembre 1999 par exemple, des accusations ont été portées en vertu de la *Loi sur la concurrence* à l'encontre d'un important fournisseur d'essence, Les Pétroles Irving Inc., et deux de ses détaillants d'essence pour avoir tenté de faire monter les prix pratiqués par des détaillants concurrents dans la région de Sherbrooke (Québec).

D'autres enquêtes importantes ont porté notamment sur de fortes augmentations de prix dans plusieurs régions du pays en juillet 1999; sur des allégations de prix d'éviction et d'abus de position dominante à Chatham (Ontario); sur des allégations d'agissements anticoncurrentiels en Saskatchewan; et sur des allégations de prix d'éviction et d'abus de position dominante dans la région du grand Vancouver. Le Bureau a conclu que ces régions bénéficiaient du jeu des forces concurrentielles dans le secteur de la vente de l'essence au détail. De plus amples renseignements sur ces enquêtes et d'autres questions reliées à l'essence se trouvent sur le site Web du Bureau de la concurrence.

Cartels internationaux : complot

À cause de la mondialisation, des cartels internationaux qui touchent l'économie canadienne ont de plus en plus souvent été l'objet d'activités d'application de la loi. Le Canada et les États-Unis figurent comme chefs de file parmi les pays qui s'attaquent résolument à ce genre de cas.

Au cours de l'année, des enquêtes portant sur des accords de fixation des prix et de répartition du marché ont entraîné les plus fortes amendes jamais imposées en vertu de la *Loi sur la concurrence* et, de fait, les plus fortes amendes criminelles de l'histoire juridique du Canada.

Les amendes reliées à des cartels internationaux ont dépassé au total les 100 millions de dollars. Une société a dû payer 48 millions de dollars en amendes pour son rôle dans un complot international de fixation des prix et de répartition des parts de marché de neuf produits vitaminiques servant dans les aliments, la nourriture pour animaux et les produits pharmaceutiques. Le Bureau a aussi eu gain de cause dans d'autres cas internationaux cette année, notamment dans le domaine de l'acide citrique (largement utilisé dans l'industrie des aliments et breuvage pour relever la saveur et favoriser la conservation), des sorbates (un agent de conservation alimentaire), du chlorure de choline (un complexe de la vitamine B utilisé dans la nourriture pour animaux) et du gluconate de sodium (un produit de nettoyage industriel). Certains hauts dirigeants d'entreprises ont également été poursuivis dans ces affaires.

Entrepreneurs en électricité de Toronto : truquage des offres

Une série de poursuites ont été entreprises pour truquage des offres par des entrepreneurs en électricité et un entrepreneur général de la région de Toronto. Elles se sont terminées cette année par le plaidoyer de culpabilité d'une entreprise en juillet 1999 et de trois autres en mars 2000.

Le truquage des offres permettait aux entrepreneurs en électricité participants de déterminer lequel d'entre eux emporterait la commande dans plusieurs contrats de rénovation d'espace à bureaux entre 1990 et 1993. En décembre 1997 et en février 1998, à la suite de la même enquête, cinq autres entrepreneurs en électricité ont été poursuivis par le procureur général du Canada pour truquage des offres. Les amendes dans cette affaire ont largement dépassé 3 millions de dollars.

Universal Payphones : indications trompeuses

Le 15 septembre 1999, le Bureau a introduit sa première demande d'ordonnance provisoire, afin d'empêcher Universal Payphone Systems Inc. de continuer certaines pratiques commerciales trompeuses. Universal était impliquée dans la vente et la promotion d'une occasion d'affaires visant à mettre sur pied des entreprises individuelles de téléphones payants. Universal faisait la promotion de ses activités au moyen de publicité à la radio, à la télévision et dans les médias écrits à l'échelle nationale. L'injonction provisoire demandée par le Bureau a été accordée. La cause a été menée à sa conclusion et une ordonnance par consentement a été obtenue, empêchant pendant dix ans l'entreprise de mener des activités de commercialisation dans le secteur des téléphones payants.

Cave Promotions Inc. : publicité trompeuse

Le Bureau a porté des accusations à l'encontre de Cave Promotions Inc. relativement à une série de promotions publicitaires qu'elle a diffusées entre avril 1997 et septembre 1998. Cave Promotions menait une promotion dans laquelle on faisait croire aux consommateurs qu'ils avaient gagné un prix important et qu'ils devaient composer un numéro 1-900 pour l'obtenir. Lorsqu'ils téléphonaient, plusieurs consommateurs ont découvert qu'ils n'avaient gagné aucun prix, ou qu'ils avaient gagné un prix beaucoup moins important qu'annoncé. Les consommateurs qui téléphonaient au numéro donné se voyaient facturer 20 $ ou plus, dont une partie allait à Cave Promotions. La Cour du Québec a imposé une amende de 75 000 $ en même temps qu'une ordonnance interdisant à l'entreprise de se livrer à de telles pratiques à l'avenir.

Systèmes de traitement de l'eau : indications trompeuses

Le 16 décembre 1998, Aztec Industries Inc., un distributeur de systèmes de traitement de l'eau de l'Ouest canadien, a été accusé en vertu de la *Loi sur la concurrence* d'avoir donné au public des indications qui ne dévoilaient pas entièrement, avant la vente et la fourniture du produit, les modalités selon lesquelles le produit était livré et pouvait être remboursé. L'entreprise a aussi omis de dévoiler le montant véritable du remboursement ainsi que d'autres coûts liés à la vente et à la fourniture du produit. De plus, l'entreprise a donné des indications trompeuses quant au prix auquel ces produits sont habituellement vendus et quant à la possibilité d'obtenir des escomptes spéciaux. L'entreprise a plaidé coupable et a dû payer 65 000 $ d'amendes. Une ordonnance d'interdiction lui a été imposée.

Télémarketing trompeur et publipostage trompeur

À la suite de plaintes des consommateurs, le Bureau a mené une enquête criminelle et porté des accusations à l'encontre de S.S. Viking Industries, S.C. Canadian Clearing Centre Inc., Exclusive Premium Distribution Centre, et S.C. Corporation, ainsi que leur principal directeur, deux autres cadres et 11 télévendeurs individuels. En tout, 85 accusations criminelles ont été portées dans cette affaire.

Télémarketing trompeur

Après avoir reçu des centaines de plaintes de consommateurs qui avaient acheté des produits afin de participer à des concours dans lesquels les prix se sont avérés inexistants, le Bureau a porté des accusations à l'encontre de 17 entreprises, y compris American Family Publishers, Publishers Central et First Canadian Publishers, ainsi que 18 particuliers. Des amendes record d'un million de dollars et des peines d'emprisonnement de deux à six mois ont été imposées.

Autres instruments de règlement des cas

Dans la gamme d'instruments interdépendants que le Bureau a élaborés face aux agissements anticoncurrentiels, les autres instruments de règlement des cas sont des initiatives visant à obtenir la conformité à la loi sans recourir aux poursuites. Ci-dessous figurent des cas traités cette année et relevant de cette approche.

Ingénieurs conseils : truquage des offres

Le Bureau a appris l'existence d'un accord entre ingénieurs conseils pour refuser de répondre à des appels d'offres pour la construction d'un édifice. Il a été allégué que les ingénieurs conseils avaient convenu de s'abstenir de soumettre des offres concurrentielles afin de contraindre l'organisme responsable des appels d'offres à adopter un certain tarif pour leurs honoraires professionnels.

Dans le cadre de l'examen du Bureau, le personnel du Bureau a organisé des réunions avec les parties impliquées pour discuter de la conformité à la loi. Le personnel du Bureau a expliqué aux professionnels leurs responsabilités en vertu de la *Loi sur la concurrence*. Les professionnels ont par la suite accepté de se conformer à la Loi, ce qui a résolu le problème.

Épilation au laser : complot

Le Bureau a examiné un incident où une entreprise faisant de l'épilation au laser avait été approchée par un concurrent en vue d'établir un accord pour mettre fin à la concurrence entre eux et augmenter les prix. Le Bureau a communiqué avec le concurrent qui tentait d'éliminer la concurrence et lui a expliqué les conséquences en vertu de la *Loi sur la concurrence* de l'accord proposé. L'accord n'a jamais été mis en œuvre et les prix n'ont pas augmenté.

Agences de voyages : complot

En réponse à une diminution des primes provenant des lignes aériennes, certaines agences de voyages ont introduit des frais de service. Le Bureau a appris que 15 agences d'une même ville s'étaient rencontrées pour discuter de la détérioration de leur situation financière. Les participants étaient des propriétaires de petites entreprises et plusieurs n'étaient pas au courant des dispositions sur les complots de la *Loi sur la concurrence*.

Le personnel du Bureau a communiqué avec le propriétaire d'une des agences de voyages ayant assisté à la réunion pour s'assurer que les agences ne se rencontraient pas pour établir des frais de services uniformisés. Le Bureau a conclu qu'il n'y avait pas eu d'accord sur les frais de service. Une lettre adressée à cette agence insistait sur le fait que les décisions sur les frais de service doivent être prises indépendamment par chaque agent de voyages. Le Bureau a aussi fourni une trousse d'information à l'agence.

Mycom : exclusivité et abus de position dominante

Dans le cadre de son enquête portant sur de possibles infractions à la *Loi sur la concurrence* par Mycom Canada Ltd. et un des ses anciens employés, le Bureau avait demandé à l'entreprise de fournir volontairement, sous serment, des dossiers de l'entreprise pertinents à une enquête civile menée en vertu des dispositions sur l'exclusivité et l'abus de position dominante. Le Bureau a jugé que l'information fournie était incomplète et trompeuse et a par conséquent ouvert une enquête pour entrave.

Au cours de l'enquête, l'entreprise a écrit une lettre d'excuses au Bureau et a remédié au défaut présumé d'observation de la loi. Elle a aussi accepté de coopérer avec le Bureau dans ses enquêtes futures. En outre, elle a mis en place une politique selon laquelle les employés qui ne se conformeraient pas à la Loi feront l'objet de sanctions et leur a fait suivre un cours sur la conformité à la Loi. Les préoccupations du Bureau à l'égard de l'enquête civile initiale portant sur l'exclusivité et l'abus de position dominante ont été résolues lorsque l'entreprise a modifié sa politique de vente.

Herbicide agricole : ventes liées, exclusivité et abus de position dominante

En octobre 1998, en vertu des dispositions civiles sur les ventes liées, l'exclusivité et l'abus de position dominante, le Bureau a ouvert une enquête sur le programme de commercialisation de l'herbicide à base de glyphosate de marque Roundup et des semences tolérantes aux herbicides de Monsanto. En vertu de ce programme, Monsanto liait la vente de l'herbicide à celle de la semence et avait conclu des contrats d'exclusivité avec des détaillants et des distributeurs, exigeant qu'ils vendent surtout l'herbicide de Monsanto.

En septembre 1999, Monsanto a volontairement signifié son intention de réviser ses programmes de commercialisation et de distribution conformément à ses nouvelles politiques. En vertu de ses nouveaux programmes, il n'y a aucune restriction à l'endroit des agriculteurs quant à l'utilisation de tout herbicide à base de glyphosate homologué, de concert avec ses semences tolérantes aux herbicides.

De plus, les escomptes de volume offerts par Monsanto aux distributeurs et détaillants donneront davantage d'occasions aux fournisseurs concurrents de glyphosate d'avoir accès aux circuits de distribution desservant le secteur agricole.

L'Insurance Corporation of British Columbia (ICBC) : abus de position dominante

L'ICBC est une société d'État provinciale qui fournit l'assurance automobile obligatoire pour tous les résidants de Colombie-Britannique et qui offre des produits d'assurance optionnels en concurrence avec d'autres compagnies d'assurance. Le Bureau se préoccupait de ce qu'une clause concernant les « clients les plus favorisés » figurait dans les contrats entre l'ICBC et certaines carrosseries, et dissuadait celles-ci d'accorder des rabais sélectifs, réduisant ainsi sensiblement la concurrence sur le marché des services de réparation de carrosserie. De plus, le Bureau s'inquiétait du fait qu'en augmentant les coûts des rivaux de l'ICBC, la clause réduisait probablement de façon sensible la concurrence sur le marché des assurances automobiles optionnelles en Colombie-Britannique.

L'ICBC a accepté de retirer la clause concernant les « clients les plus favorisés » de ses ententes avec des carrosseries participant à son programme de transport de remplacement. Cette mesure a résolu le problème cerné par le Bureau.

Accessoires de golf : refus de fournir

Un détaillant d'accessoires de golf a informé le Bureau qu'il avait subi un refus de fournir en raison du fait qu'il était un détaillant à escompte. Le personnel du Bureau a examiné la question, puis a communiqué avec le fournisseur en cause et lui a expliqué les dispositions pertinentes de la *Loi sur la concurrence*. Le fournisseur a par la suite accepté de fournir le produit et l'approvisionnement du détaillant a été rétabli.

Articles sportifs : refus de fournir

Un détaillant d'articles sportifs qui annonçait et vendait des produits sur Internet a allégué qu'il avait perdu une source d'approvisionnement en raison de sa politique de bas prix. Le personnel du Bureau a examiné la question et en a discuté avec le fournisseur, lui rappelant ses responsabilités en vertu de la *Loi sur la concurrence*. Le fournisseur a accepté d'observer la loi.

Fabricant automobile : publicité trompeuse

La publicité d'un fabricant automobile prétendait qu'un véhicule d'un certain type et d'une certaine marque avait obtenu de la National Highway and Traffic Safety Administration du gouvernement américain un classement cinq étoiles en sécurité. L'enquête a révélé que le classement cinq étoiles n'a été reçu qu'après la publication de la publicité.

L'entreprise s'est engagée à éviter de répéter les indications; à éviter le recours à toute indication qui pourrait induire le public en erreur ou créer une impression générale fausse ou trompeuse; à éviter toute omission de renseignements pertinents qui pourrait nettement induire le public en erreur; à publier quatre avis correctifs dans un journal national et dans tous les principaux journaux provinciaux; et à informer le personnel de l'entreprise ainsi que son agence de publicité de la teneur de ses engagements.

Produits de plomberie : indications trompeuses

En faisant la promotion de ses produits auprès des participants à un séminaire au Canada, un fournisseur de produits de plomberie indiquait que selon des résultats de sondages, ses produits jouissaient d'une plus grande notoriété que les produits de cinq entreprises concurrentes. L'enquête a révélé que les résultats de sondages ne valaient pas pour toutes les catégories de produits de plomberie au Canada.

En réponse aux préoccupations du commissaire, l'entreprise s'est engagée à éviter de répéter de telles indications; à éviter d'utiliser dans sa publicité future des résultats de sondages ou autres statistiques sans dévoiler les précisions pertinentes; et à éviter de faire à l'égard de ses produits des indications fausses ou trompeuses sur un point important.

L'entreprise s'est aussi engagée à distribuer une lettre corrective et une version révisée du schéma des résultats de sondages aux participants au séminaire; à informer le personnel de l'entreprise de la teneur de ses engagements; et à démontrer au sous-commissaire adjoint de la concurrence, Direction des pratiques loyales des affaires, qu'elle vérifie la conformité de sa publicité.

Produits de nettoyage de l'air : indications trompeuses

Dans ses dépliants et documents techniques, un fournisseur de produits de nettoyage de l'air présentait, quant aux avantages écologiques et à l'efficacité de ses produits, diverses prétentions qui n'étaient pas fondées sur des épreuves suffisantes et appropriées.

L'entreprise s'est engagée à éviter de répéter ces indications; à éviter de recourir à des prétentions quant aux avantages écologiques et à l'efficacité qui ne sont pas fondées sur des épreuves suffisantes et appropriées et qui risquent d'induire le public en erreur ou de créer une impression générale fausse ou trompeuse; à publier des avis correctifs dans les journaux nationaux; à informer le personnel de l'entreprise ainsi que son agence de publicité de la teneur de ces engagements; et à établir une politique d'entreprise formelle quant à l'examen de la publicité par la direction.

Logiciel : indications trompeuses

Un fabricant de logiciel indiquait qu'un de ses produits permettait aisément l'exportation de données financières et d'autres données pertinentes vers les logiciels de déclarations fiscales commercialisés au Canada par d'autres entreprises. L'enquête a révélé que cette prétention n'était pas valable pour tous les logiciels de déclarations fiscales commercialisés au Canada.

L'entreprise s'est engagée à modifier le contenu de son site Internet canadien sur lequel ces indications avaient été publiées et à appliquer des autocollants aux produits existants pour rectifier les indications. Elle a également offert un remboursement complet à tout client se plaignant de l'impossibilité d'exporter des données financières à partir de ce produit.

Service de remorquage : indications trompeuses

Dans diverses annonces publicitaires paraissant dans les annuaires téléphoniques, un fournisseur de services de remorquage indiquait que l'on pouvait obtenir ses services à prix réduit et qu'il y avait plus qu'un nombre donné de dépanneuses en mesure de fournir ces services. L'enquête a révélé que les tarifs réduits étaient offerts uniquement à certaines conditions et après avoir utilisé le service une première fois. De plus, dans certains marchés, le nombre de dépanneuses disponibles pour fournir le service était inférieur au nombre indiqué.

L'entreprise s'est engagée à éviter de répéter ces indications; à éviter de recourir à des indications qui pourraient induire le public en erreur ou créer une impression générale fausse ou trompeuse; et à éviter toute omission de renseignements pertinents qui pourrait nettement induire le public en erreur.

6 MAINTENIR UNE APPROCHE MODERNE PAR RAPPORT À LA LÉGISLATION EN MATIÈRE DE CONCURRENCE

Afin que les consommateurs et les entreprises puissent bénéficier pleinement d'une législation efficace sur la concurrence, il est important qu'à la fois les dispositions légales et les politiques et lignes directrices en matière d'application de la loi soient examinées périodiquement pour assurer qu'elles demeurent d'actualité en regard de l'évolution de la jurisprudence et de la pensée économique. Une approche moderne et actuelle de la législation améliore également l'aptitude du Canada à livrer concurrence à l'échelle internationale.

Le Bureau de la concurrence est fermement convaincu de la valeur de la consultation au sujet des changements envisagés tant à la législation qu'à l'approche du Bureau dans son application. Par conséquent, le Bureau recherche activement l'opinion des parties intéressées sur une gamme de questions.

Initiative en matière de politiques — Ébauche d'un bulletin d'information traitant de l'immunité

Dans le cadre de son engagement à demeurer au fait de l'actualité et à évoluer pour mieux déceler les agissements anticoncurrentiels criminels, le Bureau de la concurrence a pris une initiative importante en publiant un nouveau projet de bulletin d'information traitant de l'immunité. Le nouveau bulletin est une évolution d'une ébauche antérieure de bulletin sur les parties coopérant avec le Bureau. Il s'appuie sur les expériences récentes dans les enquêtes sur les activités des cartels internationaux et il s'inscrit dans la logique de politiques semblables adoptées par les principaux partenaires commerciaux du Canada, comme les États-Unis et l'Union européenne.

Le bulletin explique les rôles distincts du commissaire et du procureur général et les conditions dans lesquelles le commissaire envisagerait de recommander au procureur général d'accorder l'immunité. Le processus de consultation permettant de soumettre des observations sur l'ébauche du nouveau bulletin a pris fin après le 31 mars 2000.

Consultation — Politique de concurrence et droits de propriété intellectuelle

L'économie d'aujourd'hui est axée sur le savoir et l'innovation et est stimulée par les progrès rapides dans les technologies de l'information et des communications. Dans ce contexte, la propriété intellectuelle et les droits y afférant acquièrent une importance croissante. Afin de clarifier la façon dont le Bureau abordera les liens entre la politique sur la concurrence et la propriété intellectuelle, le Bureau a préparé un projet de document intitulé *Lignes directrices pour l'application de la loi : Propriété intellectuelle*. Celui-ci a été publié aux fins de commentaires le 11 juin 1999. Il sera parachevé au cours du prochain exercice.

Dans ce document, le Bureau énonce les principes qui orientent son action lorsqu'il traite de questions touchant les droits de propriété intellectuelle et la législation sur la concurrence. Il explique également l'approche analytique qui lui permet de déterminer si une pratique touchant les droits de propriété intellectuelle est anticoncurrentielle. D'une façon générale, le Bureau entreprend des mesures d'application de la loi si les agissements en cause sont interdits par la *Loi sur la concurrence* et ne se limitent pas de la part du détenteur de la propriété intellectuelle à l'exercice de ses droits découlant de la loi et du common law.

Personnel du Bureau — Programme de transition

Le Bureau peut compter sur un personnel dévoué, professionnel et talentueux. Le personnel de soutien — adjoints administratifs et commis — représente une composante vitale de cet effectif. Cette année, le Bureau a initié un programme de transition pour développer ces atouts et faire en sorte que ces employés puissent envisager de nouvelles possibilités de carrière en tant qu'agents de soutien à l'application de la loi. Ces nouveaux postes sont conçus pour compléter le travail assumé par les agents du droit de la concurrence du Bureau. Leurs fonctions comprennent le traitement des éléments de preuve, la coordination des aspects administratifs et opérationnels des projets d'équipe et la responsabilité de répondre aux plaintes ou demandes de renseignements routinières.

Au cours de la dernière année, 11 modules de formation conçus sur mesure ont été offerts à 43 participants au programme. Vers la fin de l'année, plusieurs candidats ont été nommés aux nouveaux postes.

Photo : Eugene Beesley

Quelques-uns des « nouveaux » et enthousiastes agents de soutien à l'application de la loi.

Modifications à la *Loi sur la concurrence*

Le 27 décembre 1999, des modifications aux dispositions de la *Loi sur la concurrence* relatives aux transactions devant faire l'objet d'un avis et des modifications connexes au Règlement sur le même sujet sont entrées en vigueur. Les nouvelles dispositions prévoient ce qui suit :

- les titralisations d'éléments d'actif sont exemptées de l'obligation de donner un avis (article 15 du Règlement);
- les renseignements requis dans les dépôts de listes abrégées ou détaillées apparaissent maintenant au Règlement plutôt que dans la Loi et les exigences ont été révisées pour qu'elles soient plus pertinentes (articles 16 et 17 du Règlement);
- la cible d'une offre publique d'achat hostile est tenue de déposer une liste abrégée ou détaillée de renseignements sur avis du commissaire (paragraphe 114(3) de la Loi);
- après le rejet d'une demande de certificat de décision préalable, le commissaire a le pouvoir d'exempter les parties de l'obligation de déposer un avis et d'attendre pendant la durée prescrite (alinéa 113c) de la Loi);
- la période d'attente est de 14 jours après le dépôt de la liste abrégée de renseignements et de 42 jours après le dépôt de la liste détaillée.

Projets de loi d'initiative parlementaire

Les modifications possibles à la *Loi sur la concurrence* ont continué à susciter l'intérêt aussi bien du public que des députés. D'importantes ressources ont été consacrées au cours de l'année aux projets de loi d'initiative parlementaire. Ces projets de loi et les modifications proposées sont décrits brièvement à la page suivante.

Projets de loi d'initiative parlementaire, 1999-2000

PROJET DE LOI ET SUJET	SOMMAIRE DES MODIFICATIONS PROPOSÉES
Projet de loi C-201 (auparavant C-235) Fournisseurs intégrés verticalement	◆ Obligation des fournisseurs intégrés verticalement de fixer des prix de détail à un taux permettant de couvrir les « coûts de mise en marché » et d'obtenir un « rendement raisonnable ». ◆ Ajout de dispositions civiles touchant les fournisseurs intégrés verticalement, semblables à celles de l'alinéa 61(1)a) des actuelles dispositions criminelles.
Projet de loi C-229 (auparavant C-409) Concours trompeurs diffusés par la poste	◆ Interdiction à toute personne de mettre à la poste une lettre comportant un logo semblable à un logo gouvernemental enregistré. ◆ Interdiction à Postes Canada de transmettre une lettre qui n'est pas sous enveloppe, qui invite à participer à un concours et qui porte une mention selon laquelle « la remise d'un prix ou d'un autre avantage au participant au concours, à la loterie ou au jeu est conditionnelle au paiement préalable d'une somme d'argent par celui-ci ».
Projet de loi C-438 (remplace C-229) Concours trompeurs diffusés par la poste	◆ Interdiction à toute personne de livrer des imprimés communiquant l'impression générale que le destinataire a gagné un prix ou un avantage alors que la remise d'un tel prix ou avantage ou la communication de toute information à leur sujet est conditionnelle au paiement préalable d'une somme d'argent ou de frais de téléphone particuliers.
Projet de loi C-458 Concours trompeurs diffusés par la poste	◆ Interdiction à toute personne de distribuer des imprimés qui contiennent un concours, une loterie ou un jeu du hasard et dont la teneur communique l'impression générale que le destinataire a gagné un prix ou un avantage alors que la remise d'un tel prix ou avantage ou la communication de toute information à leur sujet est conditionnelle au paiement préalable d'une somme d'argent ou de frais de téléphone particuliers. ◆ Exigence qu'un comité de la Chambre des communes ou du Sénat ou des deux chambres du Parlement procèdent à un examen exhaustif de ces dispositions et de leur application cinq ans après leur entrée en vigueur.
Projet de loi C-402 (auparavant C-472) Abus de position dominante	◆ Ajout d'exemples d'agissements anticoncurrentiels à la liste actuelle sous l'article 78 des dispositions sur l'abus de position dominante : j) le fait d'obliger un fournisseur à payer une prime à un détaillant pour que celui-ci vende un produit lorsque cette prime n'est pas liée aux dépenses réelles encourues par le détaillant à l'égard du produit ou lorsqu'elle est en sus de ces dépenses, dans le cas où cette action a pour but d'empêcher l'entrée ou la participation accrue d'un fournisseur dans un marché ou encore de faire obstacle à cette entrée ou à cette participation accrue; k) la compression, par un détaillant intégré verticalement, de la marge bénéficiaire accessible à une personne non intégrée qui est en concurrence avec ce détaillant, dans le cas où cette compression a pour but d'empêcher l'entrée ou la participation accrue de la personne dans un marché ou de faire obstacle à cette entrée ou à cette participation accrue; l) le fait de retenir unilatéralement une somme due à un fournisseur pour toute raison alléguée, alors qu'il n'y a aucune entente préalable à cet égard de la part du fournisseur, dans le but de le discipliner.

Projets de loi d'initiative parlementaire, 1999-2000 *(suite)*

PROJET DE LOI ET SUJET	SOMMAIRE DES MODIFICATIONS PROPOSÉES
Projet de loi C-349 Fournisseurs d'essence intégrés verticalement	◆ Interdiction aux fournisseurs d'essence intégrés verticalement d'exploiter des activités sur le marché du détail. Un fournisseur d'essence intégré verticalement est défini comme étant une personne morale qui fournit de l'essence au détail et : a) d'une part, dont les ventes au détail d'essence représentent plus de cinq pour cent de la valeur de l'ensemble des ventes au détail d'essence réalisées : (i) soit au Canada, (ii) soit dans une province; b) d'autre part, qui fabrique plus de vingt pour cent de l'essence qu'elle vend au détail ou qui est affiliée à une ou plusieurs personnes morales qui fabriquent plus de vingt pour cent de l'essence qu'elle vend au détail.
Projet de loi C-276 Commercialisation par abonnement par défaut	◆ Interdiction à une banque à laquelle s'applique la *Loi sur les banques*, à une entreprise de radiodiffusion au sens de la *Loi sur la radiodiffusion* et à une entreprise canadienne au sens de la *Loi sur les télécommunications* d'exiger paiement pour la fourniture ou la vente d'un nouveau service sauf si : a) l'entreprise a fait parvenir au client, par tout moyen de communication, notamment électronique ou numérique, au moins une fois par mois pendant trois mois consécutifs, un avis comportant les éléments suivants : (i) la description du nouveau service; (ii) la date de la mise en vigueur du nouveau service; (iii) le prix du nouveau service calculé mensuellement et annuellement; (iv) la mention que le nouveau service n'est pas obligatoire; (v) la mention que le client peut obtenir le nouveau service en répondant à l'entreprise par le moyen mentionné dans l'avis, qui peut être tout moyen de communication, notamment électronique ou numérique; (vi) tout autre élément réglementaire; b) l'entreprise a reçu, par tout moyen de communication, notamment électronique ou numérique, le consentement exprès du client pour l'achat ou la réception du nouveau service par celui-ci.
Projet de loi C-340 Fusionnement de banques	◆ Modification du processus d'approbation des fusionnements prévu par la *Loi sur les banques* permettant au ministre des Finances d'approuver un fusionnement pourvu que le surintendant des institutions financières : a) soit lui ait fait savoir qu'il est d'avis, qu'il ait ou non, selon le cas : (i) soit pris le contrôle de l'un des requérants ou de l'actif de l'un des requérants en vertu du paragraphe 648(1); (ii) soit pris le contrôle de l'un des requérants ou de l'actif de l'un des requérants en vertu du paragraphe 510(1) de la *Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt*; qu'au moins l'un des requérants n'est pas financièrement viable et qu'une fusion l'empêcherait de devenir insolvable; b) soit lui transmette un avis l'informant qu'à son avis aucun des requérants n'est sur le point de devenir insolvable, que cet avis soit déposé devant la Chambre des communes et que la fusion soit approuvée par une résolution du Sénat agréée par la majorité des sénateurs et par une résolution de la Chambre des communes agréée par la majorité des députés de la Chambre.

Le rapport VanDuzer sur les pratiques anticoncurrentielles en matière de prix et la *Loi sur la concurrence*

À la suite de leur examen du projet de loi C-235 (réintroduit en tant que projet de loi C-201 en octobre 1999), les membres du Comité permanent de l'industrie de la Chambre des communes ont décidé le 20 avril 1999 « d'examiner les dispositions de la *Loi sur la concurrence* se rapportant aux prix et les lignes directrices et activités du Bureau de la concurrence relatives à leur mise en application ».

Afin de favoriser un débat éclairé et de faciliter le travail du Comité, le Bureau a demandé au Pr J. Anthony VanDuzer, professeur associé de la Section de common law de l'Université d'Ottawa, et à son collègue le Pr Gilles Paquet de mener une étude qui déterminerait si les dispositions de la *Loi sur la concurrence* se rapportant aux prix sont adéquates et si l'interprétation qu'en fait le Bureau, ses lignes directrices concernant l'application de la loi, sa politique, ses pratiques administratives et ses critères de sélection des cas sont appropriés et adéquats.

Le 25 novembre 1999, le rapport a été présenté par le commissaire au Comité permanent de l'industrie. En résumé, les principales conclusions et recommandations formulées par le Pr VanDuzer comprenaient ce qui suit :

- le processus d'examen civil serait préférable à l'actuel processus criminel pour toutes les dispositions se rapportant aux prix à l'exception du maintien des prix sur l'axe horizontal;
- les lignes directrices en matière d'application de la loi dans les cas de prix d'éviction et de discrimination par les prix devraient être révisées et de nouvelles lignes directrices devraient être élaborées pour préciser la façon dont les dispositions sur l'abus s'appliquent aux pratiques anticoncurrentielles en matière de prix ainsi que les liens entre le maintien des prix sur l'axe horizontal et les dispositions sur les complots;
- le Bureau devrait développer la jurisprudence sur les cas de prix d'éviction.

Dans son témoignage devant le Comité, le commissaire a souligné que le rapport donnait un bon aperçu des dispositions relatives aux prix de la *Loi sur la concurrence* et énonçait les problèmes complexes de leur mise en application. Ainsi que l'a reconnu le Pr VanDuzer, par exemple, une difficulté fondamentale dans l'application des dispositions reliées aux pratiques anticoncurrentielles consiste à faire la distinction entre les prix relevant d'une vive concurrence et les prix d'éviction. Le commissaire a aussi fait remarquer que le Bureau a entamé un examen de ses lignes directrices concernant les prix d'éviction et l'élaboration de nouvelles lignes directrices à l'égard des dispositions de la Loi sur l'abus de position dominante. Il a toutefois indiqué qu'il n'était pas favorable à ce que l'on se détourne entièrement du droit criminel pour traiter des agissements anticoncurrentiels en matière de prix et ce, pour plusieurs raisons.

Le rapport complet et la déclaration du commissaire se trouvent sur le site Web du Bureau (**http://concurrence.ic.gc.ca**). Les audiences du Comité permanent de l'industrie se poursuivent.

ANNEXE I : AFFAIRES ABANDONNÉES

Le Bureau a entamé plusieurs enquêtes formelles par suite d'allégations d'agissements anticoncurrentiels. Ces enquêtes traitaient d'un éventail d'affaires civiles et criminelles, y compris celles décrites ci-dessous.

Enquête sur la viande de phoque : complot, article 45

Le 20 mai 1998, le Bureau a ouvert une enquête formelle sur l'industrie de la viande de phoque transformée de l'Est du Canada, après que six résidents canadiens ont porté plainte, alléguant que certains transformateurs de viande de phoque avaient convenu de ne pas se faire concurrence entre eux sur les prix ni se disputer les marchés existants.

À la suite d'une enquête approfondie, le Bureau n'a constaté aucune preuve étayant ces allégations. L'enquête a été abandonnée le 26 mai 1999.

Taux de commission payé aux agents de voyages pour les vols internationaux : complot, article 45

Le 5 juillet 1998, à la suite de plaintes déposées par des agents de voyages à la fin de 1997, le Bureau a lancé une enquête sur des allégations selon lesquelles les transporteurs aériens réguliers faisant affaires au Canada complotaient pour fixer le taux de commission payé pour les vols internationaux aux agents de voyages.

Au terme d'une enquête rigoureuse qui a duré deux ans, le Bureau a constaté que le taux de commission pour les vols internationaux n'était pas déterminé par un accord entre compagnies aériennes internationales mais plutôt par les pressions d'un marché concurrentiel en pleine évolution. Par conséquent, il a classé le dossier.

Engrais azoté : complot, prix d'éviction et abus de position dominante, articles 45, 50 et 79

En juillet 1998, le Bureau de la concurrence a ouvert une enquête sur le marché des engrais azotés après avoir reçu une requête présentée par six résidents travaillant dans la vente au détail, l'utilisation et le transport de tels engrais. Les requérants se plaignaient du fait qu'un fabricant d'engrais tentait de les éliminer du marché en vendant le produit à des prix de détail déraisonnablement bas et en refusant de le leur vendre. Après une enquête minutieuse, le Bureau a conclu que le distributeur et le fabricant avaient établi le prix de l'engrais ainsi que les autres modalités et conditions de vente en réponse aux forces du marché et que le distributeur n'avait pas abusé de sa puissance commerciale. Par conséquent, le Bureau a jugé qu'il n'y avait pas de preuve suffisante pour étayer les allégations et a mis un terme à l'enquête.

Vêtements : maintien des prix, article 61

En février 1999, le Bureau de la concurrence a entamé une enquête sur le secteur du détail des vêtements à la suite d'une plainte formulée par un détaillant. Celui-ci alléguait que le fournisseur canadien d'une marque de jeans exclusive refusait de le fournir et l'empêchait de s'approvisionner ailleurs, en raison des bas prix qu'il pratiquait. Dans le cadre de son enquête, le Bureau a organisé une réunion avec le fournisseur consacrée à l'observation de la loi. Le fournisseur lui a par la suite donné par écrit l'assurance qu'il se conformerait aux dispositions de la Loi à l'avenir et qu'il envisagerait de rétablir l'approvisionnement du plaignant. Par conséquent, le Bureau a mis fin à l'enquête.

Marché provincial des conduites d'eau et d'égout : complot, article 45

En février 1998, le Bureau a ouvert une enquête sur un marché provincial des conduites d'eau et d'égout en réponse à une requête du gouvernement des États-Unis en vertu de l'article V de l'Accord entre le Canada et les États-Unis concernant l'application de leurs lois sur la concurrence. Un fabricant américain de conduites d'eau et d'égout alléguait que trois fabricants canadiens avaient contraint les distributeurs de la province en cause à refuser de vendre les conduites importées des États-Unis.

Les éléments de preuve obtenus par le Bureau au cours de son enquête étaient insuffisants pour démontrer une infraction à la *Loi sur la concurrence*. De plus, les allégations d'agissements anticoncurrentiels ont cessé après le commencement de l'enquête du Bureau. Par la suite, le fabricant américain a pu obtenir d'importantes commandes dans la province et les prix des conduites en question ont chuté de plus de 20 p. 100. Compte tenu de ces faits, les fabricants canadiens se sont engagés à créer ou renforcer des programmes de conformité à la loi pour assurer que leurs entreprises se conforment à l'avenir aux dispositions de la Loi.

Distribution de vidéocassettes : complot, discrimination par les prix, publicité promotionnelle et maintien des prix, articles 45, 50, 51 et 61

Le 24 novembre 1998, le Bureau de la concurrence a commencé une enquête sur la distribution de vidéocassettes. Il avait reçu une requête présentée par six résidents alléguant que certaines politiques en cours au Canada en matière de distribution de vidéocassettes contrevenaient à la *Loi sur la concurrence*. L'enquête n'a pas révélé d'éléments de preuve étayant les allégations, de sorte qu'elle a été abandonnée le 31 mars 2000.

Monuments de cimetière : complot, discrimination par les prix et abus de position dominante, articles 45, 50 et 79

Le 14 juillet 1998, en réponse à la demande de six résidents, le Bureau de la concurrence a ouvert une enquête formelle sur la vente et l'exposition de monuments de cimetière. Les plaignants alléguaient que par suite d'un accord entre une municipalité et une entreprise de monuments, cette entreprise jouissait d'un avantage injuste, la part de marché des détaillants locaux de monuments avait connu une diminution importante et il y avait contravention à la *Loi sur la concurrence*. Après une enquête approfondie toutefois, le Bureau a conclu que l'accord était survenu dans le cadre d'un processus public d'appel d'offres. L'enquête a été abandonnée.

Lait : exclusivité, article 77

Le 16 mars 1999, le Bureau a ouvert une enquête après avoir reçu une demande formulée par six résidents en vertu de l'article 9 de la *Loi sur la concurrence*. La demande alléguait qu'un producteur de lait de la province du Québec recourait à des contrats exclusifs pour imposer à des détaillants l'achat de produits laitiers liquides uniquement auprès de ce producteur.

Des entrevues ultérieures avec les plaignants ont révélé que nonobstant leurs préoccupations, le producteur n'avait en fait jamais recouru à des contrats d'exclusivité. Par conséquent, il n'y avait pas motif à poursuivre l'enquête et celle-ci a été abandonnée le 28 avril 1999.

Brosses et balais d'auto-balayeuses et lames de niveleuses : refus de vendre, abus de position dominante

L'enquête a été ouverte le 29 mars 1996 après réception d'une demande introduite en vertu de la *Loi sur la concurrence* par six résidents canadiens. La demande alléguait que le distributeur de brosses et balais d'auto-balayeuses et de lames de niveleuses se livrait à des agissements anticoncurrentiels sur le marché de l'Alberta. Les allégations portaient notamment sur le refus de vendre et l'abus de position dominante. Par la suite, les plaignants ont aussi allégué des infractions criminelles de truquage d'offres et de maintien des prix.

Les éléments de preuve obtenus au cours de cette enquête n'ont pas permis de vérifier les allégations des requérants et un récent appel d'offres a démontré qu'il y avait de la concurrence sur le marché pertinent. Le dossier a été classé.

Autres examens

Industrie des vitres d'automobiles

Après un vaste examen de l'industrie canadienne des vitres d'automobiles, le Bureau a conclu qu'il n'y avait pas matière à demander une ordonnance corrective au Tribunal de la concurrence. Les plaignants avaient allégué que l'aiguillage de clients vers des ateliers privilégiés par les sociétés d'assurance automobile et les réseaux de gestion des demandes d'indemnités favorisait les chaînes de vitres d'automobiles et avait des effets anticoncurrentiels sur les indépendants. Ils reprochaient aussi aux sociétés d'assurance, aux réseaux de gestion et aux chaînes d'avoir comploté pour réduire indûment la concurrence sur le marché des vitres d'automobiles. De plus, ils prétendaient que les prix établis par les assureurs, les réseaux et les chaînes étaient inférieurs aux coûts et avaient pour seul but de chasser les indépendants du marché.

Le Bureau a constaté que le marché est concurrentiel et que les nouvelles méthodes adoptées par l'industrie de l'assurance ont profité aux consommateurs parce que le prix des services liés aux vitres d'automobiles a diminué.

Industrie de la réparation de carrosserie

Après avoir analysé en profondeur un important marché de l'industrie de la réparation de carrosserie, le Bureau a conclu que la pratique d'aiguillage des propriétaires de véhicules assurés vers des ateliers privilégiés n'avait pas réduit sensiblement la concurrence. Il n'y avait donc pas lieu de demander une ordonnance corrective au Tribunal de la concurrence. Les plaignants soutenaient que la pratique des sociétés d'assurance automobile consistant à aiguiller les propriétaires de véhicules assurés vers les carrosseries privilégiées avait entraîné une réduction dans l'achalandage des carrosseries non privilégiées ou indépendantes et réduit la concurrence dans les services de réparation de carrosserie. Ils prétendaient aussi que les sociétés d'assurance :

- limitaient le nombre d'ateliers privilégiés, ce qui empêchait des ateliers indépendants qualifiés de devenir des ateliers privilégiés;
- obligeaient les ateliers privilégiés à consentir un rabais sur le tarif horaire de la main-d'œuvre et sur les pièces et à réduire les coûts en n'utilisant que des pièces de rechange génériques;
- n'accordaient aux ateliers de réparation indépendants qu'un tarif de main-d'œuvre prédéterminé par les sociétés d'assurance.

Le Bureau a reconnu que de telles pratiques commerciales pourraient être anticoncurrentielles et soulever des problèmes en vertu de la *Loi sur la concurrence* si elles menaient à une réduction sensible de la concurrence. Cependant, il a conclu que les pratiques n'avaient pas eu pour effet et n'étaient pas susceptibles d'avoir pour effet la réduction sensible de la concurrence. Il a donc mis fin à l'examen.

ANNEXE II : ARTICLES PUBLIÉS (1999-2000)

1. SMITH, Patricia M., « A Long and Winding Road: TRIPS and the Evolution of an International Competition Framework », *Journal of International Economic Law*, vol. 2, nº 3, septembre 1999, p. 435-440.

2. MONTEIRO, Joseph et Gerald Robertson, « Recent Trends in Regulatory Interventions (1991-1998) », *Competition Policy Record*, vol. 19, nº 3, hiver 1998-1999, p. 46-63.

3. MONTEIRO, Joseph et Gerald Robertson, « Shipping Conference Legislation in Canada, EEC, and the USA: Background, Emerging Developments, Trends and a Few Major Issues », *Transportation Law Journal*, vol. 26, nº 2, printemps 1999, p. 141-204.

4. SEN, Anindya, « Testing The Offset Hypothesis », *Canadian Transportation Research Forum Proceedings Annual Conference*, Montréal (Québec), mai 1999.

5. MONTEIRO, Joseph et Gerald Robertson, « Amendments to the US Shipping Act 1984. How do these Reforms Compare to the Existing Provisions in the Shipping Conferences Exemption Act, 1987? Is there need for Change? », *Competition Policy Record*, vol. 19, nº 2, été/automne 1998, p. 25-33.

6. KLEIT, Andrew N. et H. Palsson, « Horizontal Concentration and Anticompetitive Behaviour in the Central Canadian Cement Industry: Testing Arbitrage Cost Hypothesis », *The International Journal of Industrial Organization*, vol. 17, 1999, p. 1189-1202.

7. MONTEIRO, Joseph et Gerald Robertson, « Canadian Transportation Research Forum Bibliography of Proceedings (1983-1999) », *Canadian Transportation Research Forum*, février 2000, p. 1-184.

8. MONTEIRO, Joseph, « Statistics on Canadian Mergers Examined by the Competition Bureau (1986-1998) », *Competition Policy Record*, vol. 19, nº 3, hiver 1998-1999, p. 64-71.

9. LADOUCEUR, Nicole, « Calibrating the Electronic Scales: Tipping the Balance in Favour of a Vigorous and Competitive Marketplace », *Canada-U.S. Law Journal*, vol. 25, 1999, p. 295-321.

ANNEXE III : PERSONNES-RESSOURCES AU BUREAU DE LA CONCURRENCE

Konrad von Finckenstein
Commissaire de la concurrence
Tél. : (819) 997-3301
Téléc. : (819) 953-5013
Courriel : **vonfinckenstein.konrad@ic.gc.ca**

Gaston Jorré
Sous-commissaire principal
Fusionnements
Tél. : (819) 994-1863
Téléc. : (819) 953-6169
Courriel : **jorre.gaston@ic.gc.ca**

Robert A. Morin
Sous-commissaire
Conformité et Opérations
Tél. : (819) 953-7942
Téléc. : (819) 953-3464
Courriel : **morin.robert.a@ic.gc.ca**

Gwillym Allen
Sous-commissaire par intérim
Économie et Affaires internationales
Tél. : (819) 953-7218
Téléc. : (819) 953-6400
Courriel : **allen.gwillym@ic.gc.ca**

André Lafond
Sous-commissaire
Affaires civiles
Tél. : (819) 997-1209
Téléc. : (819) 953-8546
Courriel : **lafond.andre@ic.gc.ca**

Harry Chandler
Sous-commissaire
Affaires criminelles
Tél. : (819) 997-1208
Téléc. : (819) 997-3835
Courriel : **chandler.harry@ic.gc.ca**

Johanne D'Auray
Sous-commissaire
Pratiques loyales des affaires
Tél. : (819) 997-1231
Téléc. : (819) 953-4792
Courriel : **dauray.johanne@ic.gc.ca**

Nicole Ladouceur
Sous-commissaire adjointe
Unité des modifications
Tél. : (819) 997-2868
Téléc. : (819) 953-8535
Courriel : **ladouceur.nicole@ic.gc.ca**

Joanne John
Directrice des communications par intérim
Tél. : (819) 994-4994
Téléc. : (819) 953-1877
Courriel : **john.joanne@ic.gc.ca**

Tandy Muir-Warden
Directrice
Politique et services de gestion
Tél. : (819) 997-1073
Téléc. : (819) 994-7588
Courriel : **muirwarden.tandy@ic.gc.ca**